

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Е. В. Кашина
«_____» _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций
(нефтяная и газовая промышленность)»

Формирование новых источников роста нефтегазовых предприятий

Пояснительная записка

Руководитель	_____	доцент, канд. экон. наук	М. В. Зубова
	подпись, дата		
Выпускник	_____		Ю. А. Иванова
	подпись, дата		
Нормоконтролер	_____		К. К. Гурин
	подпись, дата		

Красноярск 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретические аспекты формирования новых источников роста прибыли и доходности предприятий	7
1.1 Основные проблемы развития нефтегазовой отрасли России в области сбыта нефтепродуктов	7
1.2 Прибыль как результат экономического роста предприятий	22
1.3 Основные источники роста прибыли и доходности предприятий	28
2 Анализ производственно-хозяйственной деятельности АО «Красноярскнефтепродукт»	35
2.1 Производственная и экономическая характеристика АО «Красноярскнефтепродукт»	35
2.2 Анализ показателей прибыли и рентабельности в АО «Красноярскнефтепродукт»	43
2.3 Выявление и анализ факторов, влияющих на уровень прибыли и рентабельности в АО «Красноярскнефтепродукт»	51
3 Разработка мероприятий по формированию новых источников роста прибыли АО «Красноярскнефтепродукт»	57
3.1 Строительство новой автозаправочной станции	58
3.2 Строительство автоматизированной автозаправочной станции	66
3.3 Анализ и оценка предложенных мероприятий по формированию новых источников роста прибыли АО «Красноярскнефтепродукт»	78
Заключение	93
Список использованных источников	95
Приложение А Актив бухгалтерского баланса на 31.12.2017 г.	100
Приложение Б Пассив бухгалтерского баланса на 31.12.2017 г.	101
Приложение В Отчет о финансовых результатах за 2017 г.	102
Приложение Г Расчет цены и себестоимости за 1 тонну каждого вида продукции	103

Приложение Д Расчет показателя прибыли от продаж методом цепных подстановок	105
Приложение Е Расчет амортизационных отчислений и налога на имущество для классической АЗС	108
Приложение Ж Расчет прогнозного денежного потока для классической АЗС	109
Приложение З Расчет дисконтированного денежного потока для классической АЗС	110
Приложение И Схема приобретения нефтепродуктов на стационарной АЗС	111
Приложение К Схема приобретения нефтепродуктов на автоматизированной АЗС	112
Приложение Л Расчет амортизационных отчислений и налога на имущество для автоматизированной АЗС	113
Приложение М Расчет прогнозного денежного потока для автоматизированной АЗС	114
Приложение Н Расчет дисконтированного денежного потока для автоматизированной АЗС	115

ВВЕДЕНИЕ

С переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства усиливается многоаспектное значение прибыли. Предприятие любой формы собственности, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений. Прибыль в условиях рынка используется не на потребление, а на инвестиции и инновации, которые обеспечивают экономический рост предприятия.

Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты.

В последние десятилетия выявление новых источников роста приобрело особое значение. Возвышение потребностей, исчерпание ресурсов, увеличение численности населения обуславливают решение двуединой задачи: экономического роста и эффективности производства. Сам по себе экономический рост противоречив. Так, можно добиться увеличения производства и потребления, материальных благ за счет ухудшения их качества, за счет экономии на очистных сооружениях и ухудшения условий жизни. Добиться временного роста производства можно и за счет большего потребления ресурсов. Такой рост или неустойчив, или вообще нежелателен. Исходя из этого, экономический рост имеет смысл только тогда, когда он сочетается с социальной стабильностью и повышением эффективности производства.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия.

Однако цель предпринимательской деятельности – не только получение прибыли, но и обеспечение высокой рентабельности хозяйственной деятельности.

В отличие от абсолютного показателя прибыли, рентабельность – относительный показатель и отображает степень прибыльности предприятия. Рентабельность выступает как экономическая категория, оценочный результативный показатель, целевой ориентир, инструмент расчета чистого дохода общества, источник формирования разных фондов. Как результативный показатель она характеризует эффективность использования имеющихся ресурсов, успех или не успех в бизнесе, рост или снижение объемов деятельности.

Таким образом, актуальность работы определяется современными условиями функционирования предприятий нефтегазовой отрасли в части необходимости оценки их деятельности посредством анализа показателей доходности (прибыли и рентабельности) для выявления новых источников роста эффективности финансово-хозяйственной деятельности, являющихся важнейшим условием развития потенциала предприятия и формирования его конкурентной позиции на рынке.

Объектом исследования бакалаврской работы является акционерное общество «Красноярскнефтепродукт».

Предмет исследования – показатели прибыли и рентабельности АО «Красноярскнефтепродукт».

Целью работы является разработка мероприятий по формированию новых источников роста АО «Красноярскнефтепродукт».

Для достижения данной цели сформулированы следующие задачи:

- рассмотреть сущность понятий прибыли и рентабельности предприятия;
- определить основные источники роста прибыли и доходности предприятия;

- провести анализ производственно-хозяйственной деятельности АО «Красноярскнефтепродукт»;

- проанализировать показатели прибыли и рентабельности в АО «Красноярскнефтепродукт», выявить факторы, влияющие на их изменения;

- разработать мероприятия по формированию новых источников роста АО «Красноярскнефтепродукт»;

- оценить эффективность предложенных мероприятий.

Данная работа выполнена с применением информации АО «Красноярскнефтепродукт». В работе использовались внутренняя отчетность акционерного общества за 2015-2017 г., материалы печатных и новостных изданий.

1 Теоретические аспекты формирования новых источников роста прибыли и доходности предприятий

1.1 Основные проблемы развития нефтегазовой отрасли России в области сбыта нефтепродуктов

Структура нефтяной отрасли в Российской Федерации имеет олигопольный характер и характеризуется наличием вертикально-интегрированных нефтяных компании (ВИНК), которые осуществляют деятельность на всех сегментах рынка: добыча и переработка нефти, хранение, оптовая, мелкооптовая и розничная реализация нефтепродуктов.

На сегодняшний день, основными игроками российского рынка услуг автозаправочных станций (АЗС) являются «Роснефть» (2557 заправок), ЛУКОЙЛ (2544 заправки) и «Газпромнефть» (1853 заправки). Эти корпорации делят между собой около 60% российского рынка АЗС [1]. На рисунке 1 представлена структура рынка АЗС.

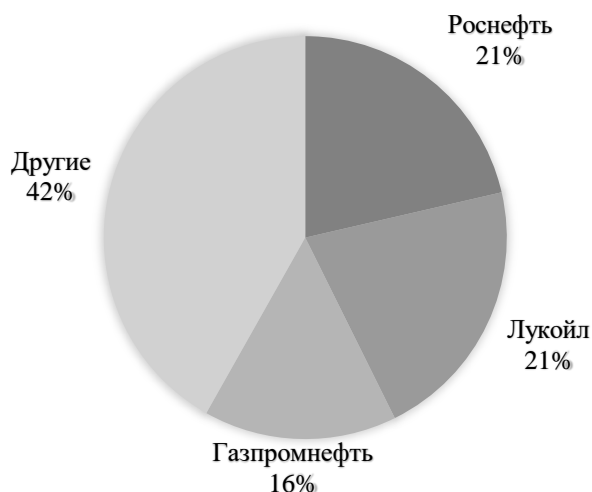


Рисунок 1 – Структура рынка АЗС

Высокий уровень экономической концентрации и наличие вертикальной интеграции обуславливают основные барьеры для входа и осуществления рентабельной деятельности на рынках нефтепродуктов. Основными

проблемами, с которыми сталкиваются потенциальные и действующие участники рынка, являются:

- ограничение или отсутствие доступа независимых участников рынка к мощностям по переработки нефти;
- ограничение или отсутствие возможности независимых участников рынка поставлять нефтепродукты в отдельные регионы;
- ограничение или отсутствие доступа независимых участников рынка к мощностям по хранению нефтепродуктов;
- наличие хозяйствующих субъектов, которые доминируют на рынке хранения нефтепродуктов и одновременно осуществляют розничную реализацию нефтепродуктов;
- наличие у ВИНК большого административного ресурса;
- высокие первоначальные затраты.

Доминирование ВИНК при крупнооптовой реализации нефтепродуктов с НПЗ (межрегиональный рынок) и наличие в большинстве регионов сбытов ВИНК, доминирующих на рынках хранения нефтепродуктов (региональные рынки), определяют монополизацию региональных оптовых рынков нефтепродуктов.

Оптовые поставки нефтепродуктов с НПЗ ВИНК своим региональным сбытам производятся в приоритетном порядке (объемы, цены). При этом существует негласное правило: ВИНК не продает нефтепродукты оптом в регионы, где присутствует сбыт данного ВИНК. Это вынуждает независимых участников рынка либо закупать нефтепродукты у сбыта ВИНК, либо искать альтернативные схемы поставки (поставка партии частями из разных регионов, через соседние регионы с арендой мощностей по хранению, с использованием автотранспорта и др.), что приводит к нерентабельности работы. Создание же новых мощностей по хранению нефтепродуктов зачастую нецелесообразно, в связи с наличием уже существующих мощностей (включая законсервированные), достаточных для удовлетворения спроса на услуги по хранению.

В 67 субъектах Российской Федерации (более 75%) на рынках хранения нефтепродуктов присутствуют хозяйствующие субъекты, доминирующие (в т. ч. совместно) с долей более 50%, в 57 регионах это сбыты ВИНК. Экономическая концентрация на рынках хранения нефтепродуктов характеризуется подавляющим преобладанием единоличного доминирования: из 67 монополизированных рынков на 59 – долю более 50% занимает одна компания, в 50 регионах это сбыты ВИНК, в 9 – независимые участники рынка [2].

Более 40% АЗС принадлежат независимым операторам. Вместе с тем, в 62 регионах присутствуют хозяйствующие субъекты, которые доминируют (в том числе совместно) на рынках розничной реализации различных нефтепродуктов, и во всех 62 случаях на рынках присутствуют сбыты ВИНК. В 57 регионах ВИНК единолично доминируют на рынках розничной реализации нефтепродуктов, независимые компании – в 18. В связи с тем, что снабжение АЗС осуществляется регулярными поставками мелкооптовых партий нефтепродуктов, существенным препятствием развития конкуренции является наличие хозяйствующих субъектов, которые доминируют на рынках хранения и мелкооптовой реализации нефтепродуктов и одновременно осуществляют розничную реализацию нефтепродуктов.

В частности, доминирующая компания поставляет нефтепродукты в адрес собственных АЗС по себестоимости, а при поставке независимым АЗС осуществляется продажа мелкооптовых партий, что обуславливает низкую рентабельность независимых АЗС и позволяет ВИНК осуществлять ценовое давление. Одновременное доминирование и на рынке хранения (нефтебазы) также может приводить к резкому сокращению реализации независимыми АЗС (вплоть до закрытия АЗС) в связи с тем, что, в условиях дефицита, снабжение собственных АЗС осуществляется доминирующей компанией в приоритетном порядке.

Цена на бензин зависит от цен на нефть. Внутренняя цена на российскую нефть формируется в результате оценки альтернативы поставки нефти на

экспорт (железнодорожным транспортом) к продаже ее давальцам для переработки на указанных НПЗ. Такая структура предложения нефти не позволяет говорить о свободной конкурентной цене нефти на внутреннем рынке России.

Фактически внутренняя цена рассчитывается методом net-back (вычитание таможенной пошлины из экспортной цены) и, несмотря на различия в структуре рынка и условиях формирования цены на российском и мировых рынках, зависит от динамики мировых цен.

В то же время наличие экспортной пошлины обеспечивает устойчивый разрыв между мировыми и внутренними ценами на нефть и нефтепродукты, поддерживает внутренние цены на уровне существенно ниже мировых. В 2017 г. цена на нефть на российском внутреннем рынке (цена производителей) составила в среднем 53,03 долл./барр. или 42% от мировой цены [3].

При этом существующий порядок установления таможенной пошлины на нефть и нефтепродукты не учитывает сезонность спроса, пошлина носит фискальный характер и не оказывает регулирующего воздействия на объемы экспорта и предложения на внутреннем рынке. Отсутствие регулирующей функции таможенной пошлины приводит к существенным дисбалансам спроса и предложения при сезонном росте потребления, и, в конечном итоге, к нестабильности цен, что наглядно отображается на примере внутренних цен на основной экспортный нефтепродукт – мазут.

Развитию конкуренции на внутреннем рынке нефтепродуктов должны также способствовать меры по развитию глубокой переработки нефти, повышению экономической привлекательности инвестиций в нефтепереработку.

Спрос на нефть и нефтепродукты на внутреннем рынке определяется увеличением потребностей растущей экономики, имеет ярко выраженную сезонную составляющую и в целом характеризуется тем, что формируется потребителями на основе рыночных факторов.

Вместе с тем, предложение во многом обуславливается конъюнктурой внешних рынков – экспорт (в первую очередь нефти, мазута и дизтоплива) приоритетен по отношению к поставкам на внутренний рынок, цены на внутреннем рынке, как и цены на нефть, формируются на основе динамики мировых цен. Ценовые индикаторы конъюнктуры внутреннего рынка, отражающие баланс спроса и предложения, отсутствуют.

Существенным фактором, оказывающим влияние на уровень и динамику внутренних цен на нефтепродукты, является монополизированная система реализации нефтепродуктов внутри страны, характеризующаяся непрозрачным ценообразованием и закрытостью хозяйственных отношений между участниками рынка.

По сложившейся практике, нефтепродукты, производимые ВИНК на собственных НПЗ реализуются оптом в следующем порядке приоритетности:

- экспорт;
- сбытовые компании, входящие в данную ВИНК;
- независимые участники рынка.

Как правило, сбытовые компании, входящие в группу ВИНК, не оформляют сделки купли-продажи нефтепродуктов при их последующей реализации на АЗС ВИНК, поскольку АЗС ВИНК не являются отдельным от этой сбытовой компании юридическим лицом. В результате такой непрозрачной схемы издержки по реализации и объемы нефтепродуктов распределяются непропорционально между АЗС ВИНК и независимыми АЗС, что создает неравные условия для функционирования участников розничного рынка нефтепродуктов, а также делает невозможным сравнение условий работы АЗС ВИНК и независимых АЗС случаев ценового давления ВИНК на независимые АЗС.

Особенно остро непрозрачная сбытовая политика ВИНК влияет на рынок в периоды сезонного роста спроса на нефтепродукты, когда независимые участники испытывают острый дефицит продукта, в то время как компании ВИНК такого дефицита не ощущают.

Реализация нефтепродуктов с НПЗ ВИНК независимым участникам происходит на полузакрытых торгах (или при отсутствии таковых), в которых могут принять участие приближенные к ВИНК компании.

Как правило, схема таких продаж поощряет коррупцию среди менеджмента ВИНК, который создает «бумажные» посреднические структуры. Таким образом, действительно независимые от ВИНК компании не имеют возможности купить продукт непосредственно с НПЗ ВИНК и приобретают его у таких посредников по завышенной цене. Кроме того, при продаже оптовых партий нефтепродуктов с НПЗ ВИНК повсеместно выставляется условие запрета на их розничную продажу в регионах, где располагаются автозаправочные комплексы данной ВИНК.

Такая сбытовая политика, проводимая практически всеми ВИНК, стимулирует неэффективность и необоснованные издержки на логистику, «бумажных» посредников, излишние запасы и т.д. Все это способствует формированию необъективных, завышенных цен на нефтепродукты.

Подобное устройство рынка, порожденного и поддерживаемого всеми крупнейшими ВИНК, наносит ущерб эффективности самим ВИНК. Рынок нефтепродуктов, являясь непрозрачным, разделяется на зоны влияния различных ВИНК в оптовом и розничном сегментах.

Ориентированность на экспорт, непрозрачность существующей системы продаж нефтепродуктов, способствует недоверию между ВИНК – каждая из которых контролирует ситуацию только в зонах своего, как правило, доминирующего влияния.

Общее описание сложившейся структуры выглядит следующим образом: добываемая ВИНК нефть перерабатывается на собственном НПЗ и реализуется на собственных АЗС вне зависимости от территориальной удаленности этих объектов производственной цепи друг от друга. Несмотря на очевидную привлекательность торговли нефтью и нефтепродуктами между ВИНК, этого не происходит [4].

Негативное влияние на эффективность работы компаний и свободное ценообразование на нефть и нефтепродукты в России вертикальной интеграции может быть устранено через существенное повышение прозрачности при операциях с нефтью и нефтепродуктами и вовлечение в торговый оборот нефти и нефтепродуктов, принадлежащих ВИНК.

Продажи автотоплива в России сократились в 2016 году на 1,3%, до 35,4 млн тонн. В настоящее время тенденция падения сохраняется, и по итогам 2018 года объем продаж топлива ожидается уже на уровне 32 млн тонн.

Структура потребления различных видов топлива в РФ выглядит следующим образом: на бензины приходится 63,6% рынка, на дизельное топливо – 34,2%, на газовое (пропан-бутан) – 2,2%. В сегменте бензинов более половины (55%) приходится на АИ-92, 38% – на АИ-95/98, 7% – на АИ-76/80. На рисунке 2 представлена структура потребления различных видов топлива в РФ [5].

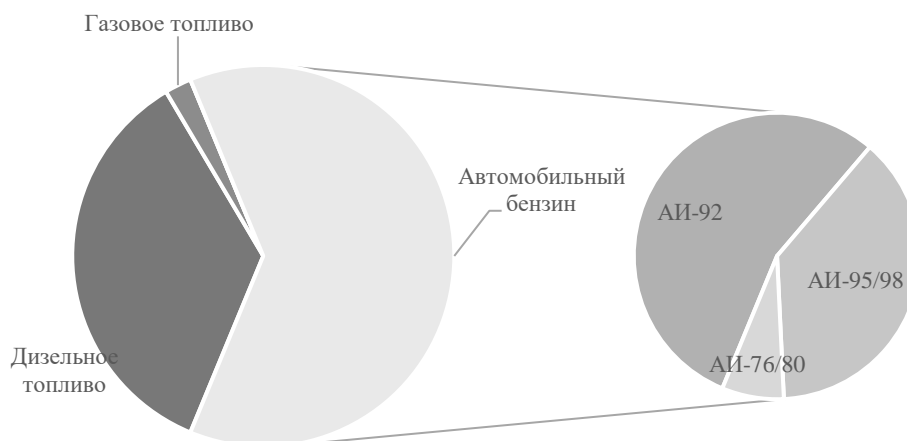


Рисунок 2 – Структура потребления различных видов топлива

Таким образом, видно, что наибольшая доля в структуре потребления различных видов топлива приходится на автомобильный бензин марки АИ-92. Объем потребления зависит от цен, которые устанавливаются на рынке топлива.

В каждом регионе устанавливаются свои розничные цены на бензин в зависимости от различных факторов (климат, удаленность от НПЗ и т.д.)

В таблице 1 представлены средние потребительские цены на бензин автомобильный и дизельное топливо в субъектах Российской Федерации в феврале 2018 года [5].

Таблица 1 – Розничные цены на бензины и дизтопливо в регионах России на февраль 2018 г.

Вид топлива	Бензин автомобильный			Дизельное топливо
	АИ-92	АИ-95	АИ-98	
Российская федерация	38,12	41,05	46,46	41,07
Центральный федеральный округ	37,94	41,23	47,20	39,73
Северо-Западный федеральный округ	38,33	41,29	48,11	41,71
Южный федеральный округ	39,34	42,56	46,29	39,82
Северо-Кавказский федеральный округ	38,89	41,67	45,90	37,75
Приволжский федеральный округ	37,68	40,60	46,10	40,49
Уральский федеральный округ	37,29	39,99	44,84	41,52
Сибирский федеральный округ	37,39	39,72	40,08	41,73
Дальневосточный федеральный округ	41,65	43,36	45,20	47,04

Наибольшая цена за бензин (кроме марки АИ-98) и дизельное топливо наблюдается в Дальневосточном федеральном округе, так как данный регион достаточно удален от основных нефтеперерабатывающих заводов и требует больших затрат на транспортировку нефтепродуктов.

В России продолжается динамичный рост розничных цен на нефтепродукты. Так цены на автомобильные бензины марки АИ-92 и АИ-95 в декабре 2017 года выросли на 1,24 руб./л (+3,6%) и 1,43 руб./л (+3,9%) соответственно по сравнению с декабрем 2016 года. Цены на дизельное топливо за рассматриваемый период выросли на 1,36 руб./л руб./л (+4,2%) [6].

На рисунке 3 представлена динамика цен на различные виды топлива в 2015-2017 гг.

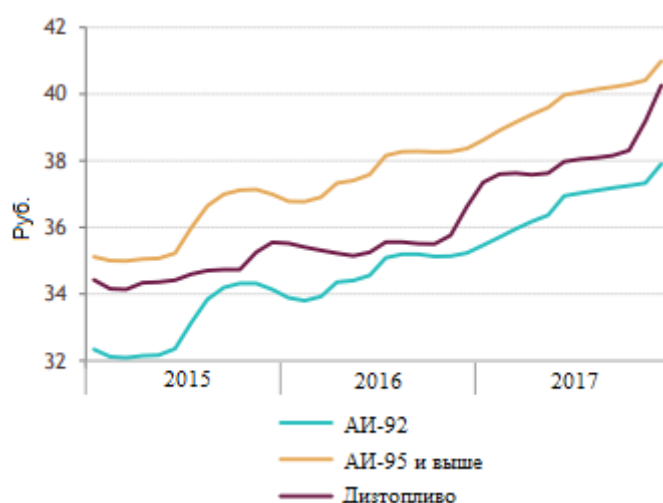


Рисунок 3 – Динамика цен на различные виды топлива

Между тем рост цен на заправках мало отразился на экономике независимых сетей АЗС.

Рассчитаем маржинальную доходность АЗС, а также прибыль/убыток заправок. Расчеты выполнены от биржевых региональных индексов Санкт-Петербургская Международная товаро-сырьевая биржа (СПбМТСБ) по состоянию на 15 декабря и от средних розничных цен на АЗС ВИНК по данным Центрального диспетчерского управления топливно-энергетическим комплексом (ЦДУ ТЭК) на 10 декабря [5-6].

Для оценки прибыли/убытка АЗС от реализации закупаемых на бирже нефтепродуктов, к биржевому региональному индексу добавлялась стоимость кредитных денег, хранения на нефтебазе, доставки бензовозом от нефтебазы до АЗС и другие операционные расходы АЗС, оцененные в совокупности в 4 рубля на литр.

В таблице 2 приведены расчеты маржинальной доходности АЗС, а также прибыли/убытка заправок от реализации зимнего дизельного топлива и бензина Регуляр-92.

Таблица 2 – Оценка прибыли/убытка от розничной реализации зимнего дизельного топлива и бензина Регуляр-92

Центр потребления	Биржевой индекс ДТ зимнее, руб./литр, на 15.12.2017 г.	Индекс +издержки АЗС 4 руб./литр	Цена АЗС по данным ЦДУ ТЭК, руб./литр на 10.12.2017 г.	Маржинальный доход АЗС, %	Прибыль /Убыток руб./литр
Зимнее дизельное топливо					
Москва	39,02	43,02	39,84	2,1	-3,18
Санкт-Петербург	40,94	44,94	40,04	-2,3	-4,90
Ростов-на-Дону	39,76	43,76	39,85	0,2	-3,91
Самара	39,15	43,15	39,01	-0,4	-4,14
Новосибирск	40,28	44,28	40,59	-0,6	-4,23
Красноярск	41,10	45,10	41,93	2,0	-3,17
Хабаровск	43,36	47,36	42,47	-2,1	-4,89
Бензин Регуляр-92					
Москва	32,02	36,02	38,32	16,4	2,30
Санкт-Петербург	33,12	37,12	37,50	11,7	0,38
Ростов-на-Дону	32,71	36,71	38,95	16,0	2,24
Самара	31,51	35,51	37,59	13,1	0,80
Новосибирск	31,68	35,68	36,63	13,5	0,95
Красноярск	32,36	36,36	36,63	11,7	0,27
Хабаровск	35,93	39,93	39,15	8,2	-0,78

Из таблицы 2 видно, что маржинальный доход АЗС по зимнему дизельному топливу в большинстве центров потребления получился около нулевым или отрицательным. С учетом издержек АЗС, убыток от реализации зимнего дизельного топлива в розницу составляет от 3,17 до 4,90 рублей на литр в зависимости от региона, а в среднем по всем центрам потребления – примерно 4 рубля на литр.

Из-за убытков в рознице компаниям приходится отменять скидки на заправочных станциях для части клиентов, а другим клиентам значительно их снижать. В такой ситуации компаниям лучше меньше продавать, чем наращивать убытки. Масштабные распродажи бензинов на СПБМТСБ, сопровождавшиеся падением цен на товар, улучшили экономику независимых АЗС по этому продукту, хотя и не во всех регионах. Средняя по всем центрам потребления прибыль от розничной реализации бензина Регуляр-92 составила

1,07 рубля на литр. При этом в некоторых центрах потребления прибыль превысила 2 рубля на литр. Однако в других регионах она около нулевая, а на Дальнем Востоке заправки по-прежнему торгуют бензином Регуляр-92 в убыток.

В настоящее время розничный заправочный бизнес не представляет особого инвестиционного интереса в силу низкой маржи. Если раньше даже при низком спросе прибыль достигала 35%, то сейчас этот показатель упал втрое. При этом затраты на содержание АЗС постоянно увеличиваются, и не всем предпринимателям удастся обеспечить достаточную рентабельность бизнеса.

С резким снижением рентабельности сталкиваются и крупные сетевые игроки. Например, в 2017 году компания «Лукойл» была близка к тому, чтобы расстаться с третью своих фирменных автозаправок, однако впоследствии от этого решения отказалась. Как показывает международная практика, розничные продажи топлива не являются главным источником прибыли нефтяных корпораций, основной заработок обеспечивает оптовая торговля, благодаря которой вертикально-интегрированные компании доминируют на рынке и устанавливают свои правила игры.

Что касается независимых игроков, то им приходится приспосабливаться к рынку. Одни переходят на работу по франшизе, другие заключают договоры с оптовыми поставщиками, соглашаясь реализовывать топливо за определенную комиссию, третьи работают над усовершенствованием своих заправок, расширяя ассортимент горючего и предоставляя дополнительные услуги и товары. Есть и такие предприниматели, которые идут на нарушение закона и торгуют контрафактными продуктами – таких случаев немало.

Чтобы иметь возможность развивать действительно независимую розницу, нужна государственная защита от действий монополистов и обеспечение равного доступа к нефтепродуктам всем игрокам рынка. С этой целью представители отрасли предлагают развивать биржевую торговлю на внутреннем рынке. Предприниматели жалуются, что отгрузка на бирже очень

мало по сравнению с объемами на внебиржевом рынке. Предпринимателям также хотелось бы минимизировать административное вмешательство в ценообразование на рынке нефтепродуктов.

Опыт успешных топливных ритейлеров показывает, чтобы добиться заметного увеличения рентабельности АЗС необходима эффективная организация сервиса и расширение услуг. На Западе дополнительный сервис приносит некоторым заправкам до 70% прибыли, в РФ переход к современному формату происходит достаточно медленно, однако изменения есть.

Например, до трети прибыли фирменных станций автозаправок «Shell» в России обеспечивают продажи кофе и услуги кафе. Растет «нетопливная» прибыль и у отечественных сетевиков. Так, «Роснефть» смогла за два года увеличить на 20% продажу сопутствующих товаров. Стратегией компании предусмотрен дальнейший рост продаж, в том числе за счет расширения ассортимента. Поддерживает и подтверждает общемировую тенденцию и «Газпром нефть»: по оценкам компании, благодаря развитию розничной торговли на АЗС и появлению дополнительных товаров, помимо прибыли от их реализации, увеличилась посещаемость заправок, и, как следствие, на 5% выросли продажи нефтепродуктов.

Историю создания предложения сопутствующих товаров и услуг для увеличения прибыли АЗС представили специалисты концерна «Shell». В настоящее время в стратегии розничной торговли в России концерн смещает фокус с обычной заправки автомобиля в сторону комплексного решения, где клиенты занимают лидирующие позиции.

Компания «Shell» определяет клиентов как «людей в движении», которым что-то необходимо. У них есть нужды водителя, пассажиров и их автомобиля, и эта необходимость определяется текущим моментом. Для сохранения устойчивости бизнес движется в сторону «нетопливные продажи + топливо». Выбирается лучшая комбинация предложений для каждого местоположения.

Магазин, зарядная станция для электромобилей, автомойка, кофе, уголок самообслуживания, ресторан с обслуживанием в авто, фаст-фуд, постамат, автосервис, продуктовый магазин – они используют подход «лего», чтобы сформировать оптимальное предложение для конкретного расположения АЗС.

На рисунке 4 представлена стратегия АЗС «нетопливные продажи + +топливо»

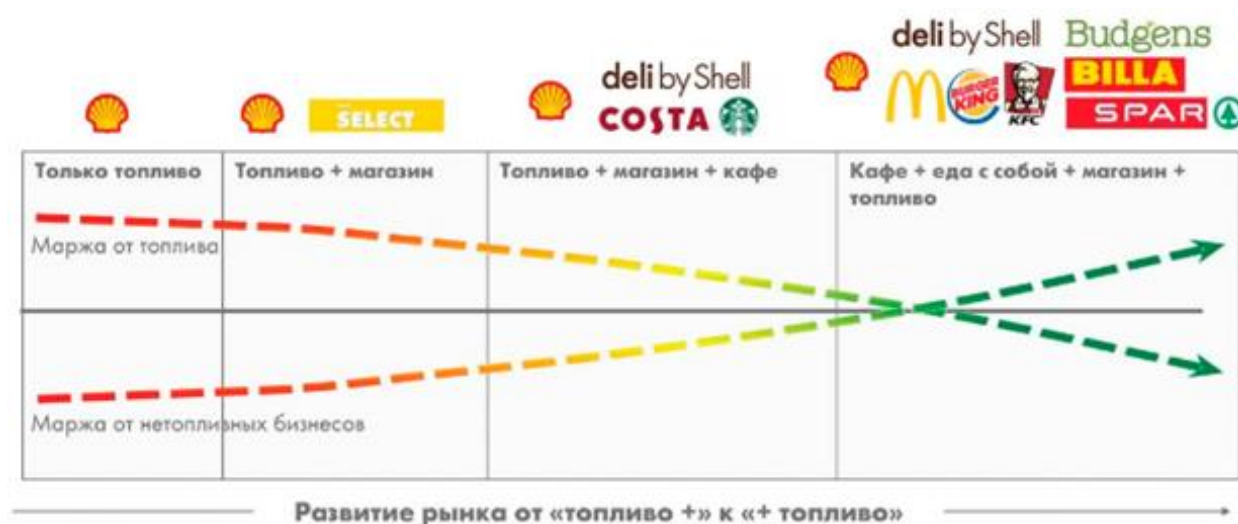


Рисунок 4 – Стратегия АЗС «нетопливные продажи + топливо»

Из рисунка 4 видно, что стратегия «нетопливные продажи + топливо» позволяет обеспечивать положительную маржу АЗС.

Проанализировав потребности клиентов, можно определить три формата магазинов, подходящих для большинства случаев: классический формат с фокусом на миссию «с собой»; «городское кафе» с уютной посадкой и большим выбором; для станций на шоссе с ассортиментом горячей еды, где клиент хочет отдохнуть после долгого пути. Каждый формат – это комбинация тщательно отобранных стандартов предложения, внешнего вида, обслуживания, атмосферы. Выбор правильного формата, позволит компании получать прибыль, а не убытки.

Для увеличения рентабельности нужно снижать издержки и получать дополнительный доход от эффективной организации ритейла.

Большинство крупных сетей в городе Красноярске уже реализуют такую политику, чтобы получать дополнительную прибыль.

В настоящее время на топливном рынке города Красноярск и Красноярской области осуществляют розничную реализацию нефтепродуктов 883 АЗС. В таблице 3 приведены основные компании, занимающиеся реализацией нефтепродуктов на территории Красноярского края [7].

Таблица 3 – Компании, занимающиеся реализацией нефтепродуктов на территории Красноярского края

Наименование компании	Кол-во АЗС	Доля рынка, %
Красноярскнефтепродукт	137	15,5
Газпромнефть	54	6,1
25 часов	43	4,9
Техас	15	1,7
Роснефть	13	1,5
ТНГ	13	1,5
Красноярсккрайгаз	12	1,4
Нефтеком	12	1,4
Прочие	584	66,1
Итого	883	100,0

Основные поставки топлива в край осуществляются с Ачинского и Омского нефтеперерабатывающих заводов. Первый с 2007 года принадлежит компании «Роснефть», второй – «Газпрому». В городе Красноярске и Красноярском края наблюдается на последовательная монополизация рынка крупными нефтегазовыми компаниями. В частности, в структуру ВИНК вошли такие сети, как «Фортуна плюс», «Кедр», «Магнат РД».

Ежегодный объем потребления бензина в регионе составляет более 500 тыс. тонн. Данный показатель ежегодно увеличивается. По объему потребления Красноярский край обошел многие соседние регионы в Сибирском федеральном округе.

Объем реализации топлива АЗС зависит от целого ряда факторов, основными из которых являются:

- место расположения АЗС;

- бренд, под которым АЗС работает;
- цена и качество топлива на АЗС;
- наличие дополнительных услуг на АЗС.

Крупнейшими потребителями в Красноярском крае бензина являются население и транспортный сектор (45% и 31% от совокупного внутреннего потребления), а дизельного топлива - сельское хозяйство, промышленность и транспортный сектор (20-25% внутреннего потребления) [7]. Структура потребления дизельного топлива и бензина в Красноярском крае представлена на рисунке 5.

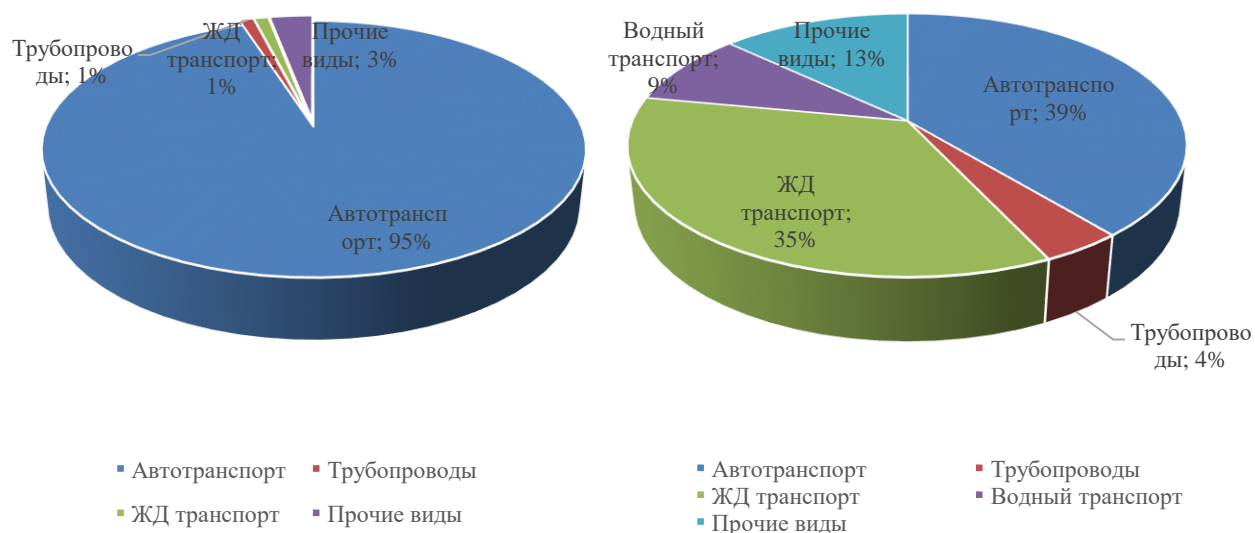


Рисунок 5 – Структура потребления дизельного топлива и бензина в Красноярском крае

Наибольшая доля в структуре потребления как дизельного топлива, так и бензина приходится на автотранспорт.

Таким образом, Красноярский край и г. Красноярск являются достаточно перспективным регионом для реализации нефтепродуктов. Объем потребления бензина в Красноярском крае каждый год увеличивается, вследствие чего растет и прибыль АЗС.

1.2 Прибыль как результат экономического роста предприятий

Цель деятельности любого коммерческого предприятия заключается в излечении прибыли.

Прибыль – это конечный финансовый результат деятельности предприятия, характеризующий его эффективность. В условиях рыночной экономики прибыль выступает важнейшим фактором стимулирования производственной и предпринимательской деятельности. Налог на прибыль становится одним из основных источников формирования бюджета. За счёт прибыли погашаются долговые обязательства предприятия перед банком и инвесторами. Сумма прибыли определяется объёмом продаж, качеством, ассортиментом и конкурентоспособностью продукции на внутреннем и внешнем рынках, уровнем затрат и инфляционными процессами.

Бухгалтерская отчетность включает в себя расчет различных видов прибыли, которые взаимосвязаны между собой. На рисунке 6 представлена взаимосвязь различных видов прибыли [8].

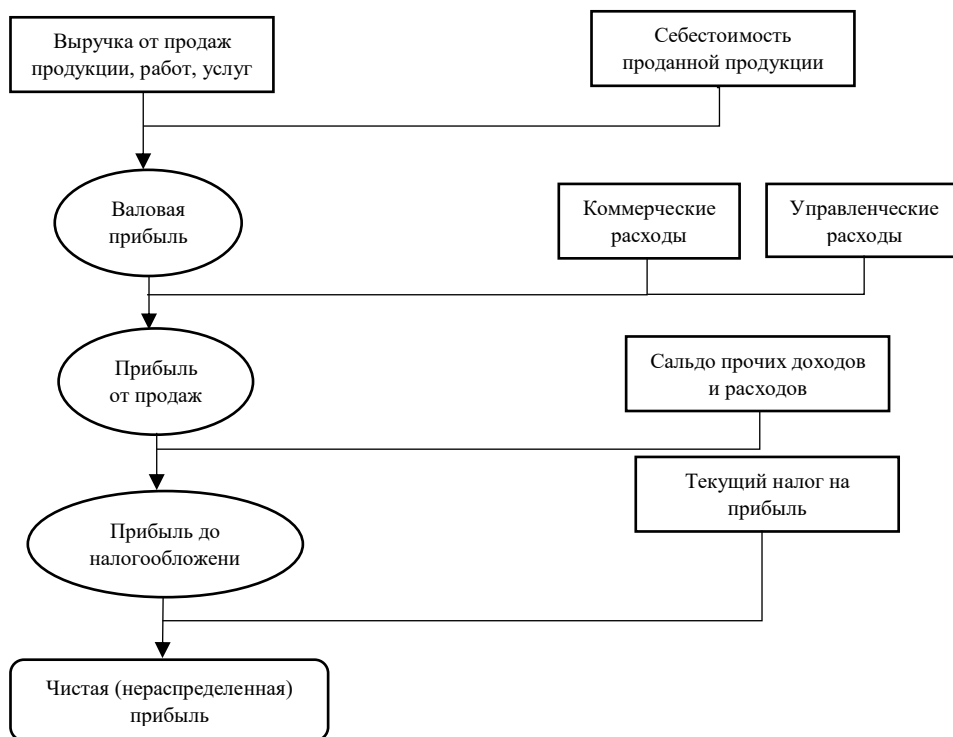


Рисунок 6 – Виды прибыли

Валовая прибыль (Пв) – это разность между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг без налога на добавленную стоимость и акцизов Р и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг, не учитывающей коммерческие и управленческие расходы. Валовая прибыль определяется по формуле 1:

$$\text{Пв} = \text{В} - \text{С}, \quad (1)$$

где Пв – валовая прибыль, тыс. руб.;

В – выручка от реализации продукции, тыс. руб.;

С – себестоимость товарной продукции, тыс. руб..

Прибыль от продаж отражает ту прибыль, которая была получена после вычета всех расходов, которые были связаны с реализацией. Для этого из выручки вычитаются себестоимость, коммерческие и управленческие расходы. Прибыль от продаж определяется по формуле 2:

$$\text{Ппр} = \text{Пв} - \text{Ур} - \text{Кр}, \quad (2)$$

где Ппр – прибыль от продаж, тыс. руб.;

Пв – то же, что и в формуле 1;

Ур – управленческие расходы, тыс. руб.;

Кр – коммерческие расходы, тыс. руб.

Прибыль до налогообложения (налогооблагаемая прибыль) - это прибыль от продаж с учетом прочих доходов за минусом прочих расходов предприятия. Прибыль до налогообложения рассчитывается по формуле 3:

$$\text{Пно} = \text{Ппр} + \text{Д}_{\text{проч}} - \text{Р}_{\text{проч}}, \quad (3)$$

где Пно – прибыль до налогообложения, тыс. руб.;

Ппр – то же, что и в формуле 2;

$D_{\text{проч}}$ – прочие доходы, тыс. руб.;

$R_{\text{проч}}$ – прочие расходы, тыс. руб.

Чистая прибыль является конечным показателем прибыльности предприятия, очищенным от всех возможных расходов. Чистая прибыль (Пч) – расчетная прибыль, часть общей прибыли, которая остается в организации после уплаты налогов и платежей, предусмотренных действующей налоговой системой, в том числе налога на прибыль. Чистая прибыль определяется по формуле 4:

$$\text{ЧП} = \text{Пно} - \text{Нп}, \quad (4)$$

где ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.;

Пно – то же, что и в формуле 3;

Нп – налог на прибыль, тыс. руб.

Чистая прибыль предприятия может распределяться по различным направлениям: фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд, фонд валютных отчислений, прибыль для распределения между учредителями, санкции (штрафы, пени), нераспределенная прибыль.

Фонд накопления предназначен для финансирования производственного и социального развития предприятия. При распределении прибыли и определении основных направлений ее использования прежде всего учитывается рыночная конъюнктура, которая может диктовать необходимость существенного расширения и обновления производственного потенциала предприятия. К этой группе расходов относятся взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий; средства, перечисляемые компаниям, ассоциациям, концернам, в состав которых входит предприятие. Часть прибыли используется также на уплату процентов по кредитным инвестициям.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия.

Фонд потребления используется на финансирование социальных нужд и материальное стимулирование работников: выплату премий; выплату дивидендов, выплату по итогам работы за год и выслугу лет; оказание материальной помощи; оплату путевок, лечения; надбавки к пенсиям; единовременные поощрения ветеранам труда, уходящим на пенсию, и др.

Резервный фонд – у предприятия есть необходимость резервировать средства в связи с проведением рискованных операций и, как следствие этого, потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому из чистой прибыли предприятие имеет право создавать финансовый (страховой) резерв. Размер ежегодных отчислений не может быть менее 5% от чистой прибыли. Резервный фонд предназначен для покрытия убытков предприятия, а также для погашения облигаций общества и выкупа акций общества.

Фонды валютных отчислений создают предприятия, осуществляющие экспорт своей продукции, а также организации, не являющиеся экспортерами, но проводящие валютные операции на финансовом рынке.

Распределение части чистой прибыли между учредителями (акционерами) производится в соответствии с учредительными документами и на основе действующего законодательства (порядок выплаты дивидендов по привилегированным и обыкновенным акциям, величина процентов по облигациям и др.).

Часть прибыли может остаться нераспределённой. Она выступает в качестве резерва по прибыли и является источником для последующего развития предприятия.

В целом порядок расчёта финансовых результатов достаточно прост, основан на последовательном вычитании различных расходов и корректировке на дополнительные к основной деятельности доходы.

Следует отметить, что данные отчетности, формируемые в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (IFRS) и правилами ведения бухгалтерского учета США (US GAAP) могут быть использованы (но не обязательно должны) для расчета показателя EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization). EBITDA - аналитический показатель, равный объему прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов и амортизации [8]. Показатель EBITDA определяется по формуле 5:

$$\text{EBITDA} = \text{ЧП} + \text{АО} + \text{ЗС}_{\%} + \text{Нп}, \quad (5)$$

где EBITDA – прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации, тыс. руб.;

ЧП – то же, что и в формуле 4;

АО – амортизационные отчисления, тыс. руб.;

ЗС% – выплата процентов по заемным средствам, тыс. руб.;

Нп – то же, что и в формуле 4.

Данный показатель служит для оценки того, насколько прибыльна основная деятельность компании; используется при проведении сравнения с отраслевыми аналогами, позволяет определить эффективность деятельности компании независимо от ее задолженности перед раз личными кредиторами и государством, а также от метода начисления амортизации. Он может быть полезен при оценке бизнеса компании при поглощении или слиянии.

Для оценки эффективности работы предприятия использование только показателя прибыли недостаточно. Поэтому дополнительно необходимо рассчитывать рентабельность – относительный показатель доходности, прибыльности и эффективности деятельности.

Рентабельность отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. Предприятие рентабельно, если сумма выручки от реализации продукции достаточна не только для покрытия затрат на

производство и реализацию продукции, но и для образования прибыли [8]. На рисунке 7 представлены основные виды рентабельности.

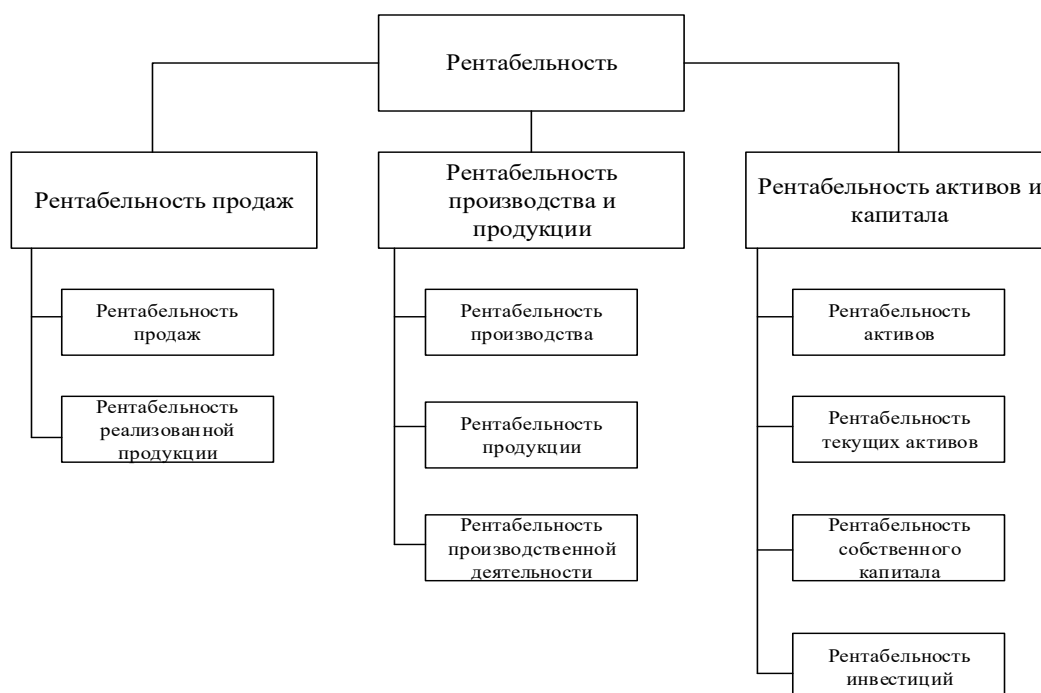


Рисунок 7 – Основные виды рентабельности

Основные виды рентабельности, применяемые на уровне предприятия, можно объединить в следующие группы:

- показатели рентабельности продаж;
- показатели рентабельности производства и продукции;
- показатели рентабельности активов и капитала.

Рентабельность продаж – это отношение прибыли от продаж к выручке от продажи товаров, продукции, работ, услуг без НДС и акцизов. Данный вид рентабельности показывает, какую прибыль получает предприятие с одного рубля выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Также к группе рентабельности продаж относится рентабельность реализованной продукции – это отношение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, к выручке от продажи товаров, продукции, работ, услуг без НДС и акцизов.

К группе показателей рентабельности производства и продукции относят:

- рентабельность производства – это отношение валовой прибыли к сумме среднегодовой стоимости основных производственных фондов и оборотных средств;

- рентабельность продукции – коэффициент равный отношению прибыли от продаж к сумме затрат на производство и реализацию продукции;

- рентабельность производственной деятельности – это отношение чистой прибыли к сумме затрат на производство и реализацию продукции.

Группа показателей рентабельности активов и капитала включает в себя:

- рентабельность активов – коэффициент равный отношению чистой прибыли к сумме активов;

- рентабельность текущих активов – коэффициент равный отношению чистой прибыли к сумме текущих активов;

- рентабельность собственного капитала – это отношение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, к источникам собственных средств (итог первого раздела пассива баланса);

- рентабельность инвестиций – это коэффициент равный отношению балансовой прибыли к сумме среднегодовой стоимости собственного капитала и стоимости долгосрочных заемных средств.

Рентабельность – относительный показатель интенсивности производства. Чем больше прибыль, тем выше рентабельность, тем эффективнее работает организация, тем устойчивее ее финансовое состояние.

Анализ показателей прибыли и рентабельности предприятия может быть дополнен факторным анализом, который позволяет выявить источники роста предприятия.

1.3 Основные источники роста прибыли и доходности предприятий

Для определения источников роста прибыли и доходности предприятия необходимо рассмотреть ряд факторов, как зависящих, так и не зависящих от усилий предприятия.

На рисунке 8 представлены факторы влияющие на величину прибыли [9].

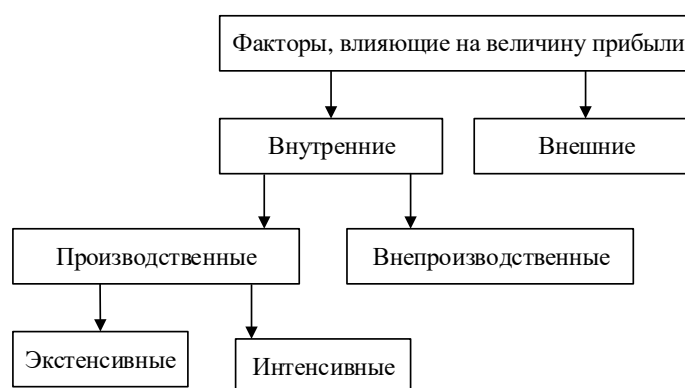


Рисунок 8 – Факторы, влияющие на величину прибыли

К внешним факторам относятся: конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, государственное регулирование цен и тарифов, процентных и налоговых ставок и др. Эти факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказывать значительное влияние на его деятельность.

Как правило, сбытовые компании, входящие в группу ВИНК, не оформляют сделки купли-продажи нефтепродуктов при их последующей реализации на АЗС ВИНК, поскольку АЗС ВИНК не являются отдельным от этой сбытовой компании юридическим лицом. В результате такой непрозрачной схемы издержки по реализации и объемы нефтепродуктов распределяются непропорционально между АЗС ВИНК и независимыми АЗС, что создает неравные условия для функционирования участников розничного рынка нефтепродуктов, а также делает невозможным сравнение условий работы АЗС ВИНК и независимых АЗС случаев ценового давления ВИНК на независимые АЗС.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов, и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др.

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через качественные показатели: повышение производительности оборудования, совершенствование технологических процессов, ускорение оборачиваемости оборотных средств, снижение трудоемкости и материалоемкости продукции, совершенствование организации труда, более эффективное использование финансовых ресурсов и т.д.

К внепроизводственным факторам относятся снабженческо-сбытовая, природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

Значимым внутренним фактором, влияющим на величину прибыли от продаж продукции, является изменение объема производства и реализации продукции. Падение объема производства неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Поэтому предприятию необходимо принять неотложные меры по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического обновления и достижения конкурентоспособного уровня выпускаемой продукции. В свою очередь совершенствование расчетно-платежных отношений между предприятиями по поставкам ресурсов и реализации продукции будет способствовать улучшению условий реализации продукции и росту прибыли.

Не менее важным фактором, влияющим на величину прибыли от продаж продукции, является уровень себестоимости продукции. Чем ниже себестоимость продукции, т.е. затраты на ее производство и реализацию, тем выше прибыль, и наоборот. Поэтому необходимо проводить анализ изменения уровня себестоимости и вырабатывать направления снижения затрат на производство и реализацию продукции, что позволит увеличить величину прибыли.

Фактором, определяющим величину, прибыли предприятия от продажи продукции, служат применяемые цены. Свободные цены в условиях их либерализации устанавливаются предприятиями. В зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции других производителей.

Поэтому уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от предприятия. Независимым от предприятия фактором выступают государственные регулируемые цены, устанавливаемые на продукцию предприятий-монополистов.

На величину прибыли от реализации влияют изменения в структуре производимой и реализуемой продукции. Чем выше доля более рентабельной продукции, тем больше прибыли получит предприятие и, наоборот, увеличение доли низкорентабельной продукции ведет к сокращению прибыли.

Таким образом, к важнейшим внутренним факторам, влияющие на величину прибыли от реализации продукции относятся изменение объема продаж продукции в натуральных измерителях (Q), структуры продукции (D), себестоимости (C) и уровня цен (p). На их основе проводится факторный анализ прибыли от продаж. На рисунке 9 представлена факторная система анализа прибыли от продаж [10].

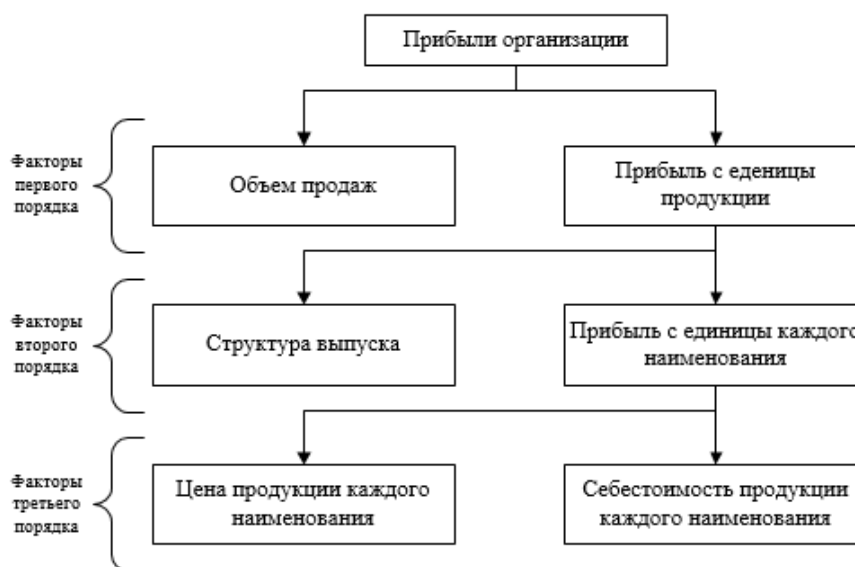


Рисунок 9 – Факторная модель анализа прибыли от продаж

Модель зависимости прибыли от перечисленных факторов представлена в формуле 6:

$$\text{Ппр} = Q \cdot \sum D_i \cdot (p_i - C_i), \quad (6)$$

где Ппр – прибыль от продаж, тыс. руб.;

Q – объем продаж в натуральном выражении, т;

D_i – доля продукции i -го вида продукции;

p_i – среднереализационная цена i -го вида продукции, тыс. руб./т;

C_i – себестоимости единицы i -го вида продукции, тыс. руб./т.

Для факторного анализа используется следующий порядок изучения влияния факторов на прибыль.

Деятельность в сфере инвестиций - множество крупных предприятий и организаций, которые имеют стабильные показатели эффективной деятельности, всегда ищут возможность для вложения свободных денежных средств в перспективные и выгодные проекты. Удачное вложение финансовых ресурсов является залогом получения прибыли в значительных размерах. Основной задачей предприятия, при проведении инвестиционной деятельности, является правильный выбор перспективного проекта.

Также, существуют, множество второстепенных источников прибыли, которые являются не менее важными в процессе ее формирования. Одни из второстепенных источников прибыли деятельность в сфере инвестиций.

Сначала оценивается влияние общего объема продаж продукции на прибыль. Далее рассчитывается влияние структурных сдвигов на прибыль от продаж. Затем рассматривается влияние цены продаж и себестоимости на прибыль от единицы продукции по каждому наименованию.

На ряду с факторным анализом прибыли от продаж приводиться факторный анализ рентабельности продаж. Рентабельность продаж зависит от таких же факторов что прибыль от продаж, кроме фактора объема продаж.

В формуле 7 представлена факторная модель рентабельности продаж:

$$R_{\Pi} = \sum D_i \cdot (p_i - C_i) / \sum D_i \cdot p_i, \quad (7)$$

где R_{Π} – рентабельность продаж, %;

D_i – то же, что и в формуле 6;

p_i – то же, что и в формуле 6;

C_i – то же, что и в формуле 6.

Проведение факторного анализа прибыли от продажи и рентабельности продаж позволяет оценить источники роста эффективности производства и наметить управленческие решения по использованию производственных факторов.

Имеются три основных источника роста прибыли.

Первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску продукции или уникальности продукта. Но для того, чтобы держать этот источник получения прибыли на высоком уровне, необходимо постоянно обновлять продукцию. Здесь следует учитывать антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию других предприятий.

Второй источник непосредственно связан с производственной и предпринимательской деятельностью предприятия. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и проведения соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит:

- от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции;
- от создания конкурентоспособных условий продажи своей продукции и оказания услуг (цена, сроки поставки, послепродажное обслуживание и т.д.);
- от объемов производства продукции и затрат на ее производство и реализацию.

Третий источник определяется инновационной деятельностью предприятия, которая предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечивая ее конкурентоспособность, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Также, существуют, множество второстепенных источников прибыли, которые являются не менее важными в процессе ее формирования. Одни из второстепенных источников прибыли деятельность в сфере инвестиций.

Деятельность в сфере инвестиций - множество крупных предприятий и организаций, которые имеют стабильные показатели эффективной деятельности, всегда ищут возможность для вложения свободных денежных средств в перспективные и выгодные проекты. Удачное вложение финансовых ресурсов является залогом получения прибыли в значительных размерах. Основной задачей предприятия, при проведении инвестиционной деятельности, является правильный выбор перспективного проекта. Поскольку в инвестировании нуждаются практически все программы с инновационными идеями и технологиями, а выбор более перспективной и надежной из них осуществляется именно инвесторами. При выборе невыгодного инвестиционного проекта предприятие теряет вложенные денежные средства, может получить убытки. Все инновации, в которые осуществлялись вклады со стороны предприятия-инвестора, могут использоваться в собственном производстве продукции. Это приведет к снижению себестоимости и улучшению свойств товаров, а также к повышению прибыли за счет увеличения масштабов реализации на основе низкой стоимости этого товара. Главной задачей предприятия является осуществление инвестиционных вложений в собственный производственный процесс. Поэтому руководство компании должно уделять особое внимание данному виду деятельности.

Исходя из этого, видим, что получение более высокой прибыли предприятий и организаций может осуществляться из любых ее источников. При этом основным заданием компаний является выбор приоритетных и более значимых направлений в росте прибыли.

2 Анализ производственно-хозяйственной деятельности АО «Красноярскнефтепродукт»

2.1 Производственная и экономическая характеристика АО «Красноярскнефтепродукт»

Предприятие АО «Красноярскнефтепродукт» – это крупнейшая товаропроводящая сеть нефтебаз и АЗС, охватывающая 14 городских и 37 муниципальных районов Красноярского края, состоящая из 14 действующих распределительных нефтебаз и розничной сети – 137 автозаправочных станций. Это комплекс современных технологических сооружений для приема, переработки, хранения и отпуска нефтепродуктов [11].

Среди предприятий нефтепродуктообеспечения АО «Красноярскнефтепродукт» занимает одно из ведущих мест, обеспечивая до 18% розничных и свыше 10% оптовых поставок нефтепродуктов в Красноярском крае [12-13].

Стратегическая цель предприятия следующая: стать лидером в реализации качественных нефтепродуктов в городе Красноярске.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи, которые предприятие должно воплотить в жизнь в 2018 году [13]:

- увеличение доли рынка на 10%;
- повышение конкурентоспособности;
- увеличение объема прибыли до 30%.

Также АО «Красноярскнефтепродукт» выполняет стратегически важные для Красноярского края бюджетные программы по поставке нефтепродуктов в районы Крайнего Севера, сельхозтоваропроизводителям, муниципальным предприятиям.

Как и любая крупная компания, АО «Красноярскнефтепродукт» имеет свой фирменный стиль. Фирменный логотип компании АО «Красноярскнефтепродукт» представлен на рисунке 10.



Рисунок 10 – Логотип АО «Красноярскнефтепродукт»

Уставный капитал АО «Красноярскнефтепродукт» составляет 67 784 160 (шестьдесят семь миллионов семьсот восемьдесят четыре тысячи сто шестьдесят) рублей. На величину уставного капитала выпущены акции – 317 739 обыкновенных акций, номинальной стоимостью 160 рублей и 105 912 привилегированных акций типа А, номинальной стоимостью 160 рублей [13].

Большая часть акций компании принадлежит государству: агентство по управлению госимуществом контролирует 58 % акций, остальные акции находятся у частных компаний.

Основными уставными видами деятельности компании являются:

- реализация нефтепродуктов оптом с нефтебаз и в розницу через сеть АЗС;
- предоставление услуг по переработке и хранению нефтепродуктов;
- предоставление услуг по перевалке нефтепродуктов на воду для районов Крайнего Севера;
- предоставление услуг лаборатории по проведению анализа на качество нефтепродуктов;
- предоставление сервисных услуг по ремонту оборудования нефтебаз и АЗС.

В сети АЗС «Красноярскнефтепродукт» реализует все виды основного распространенного топлива, в том числе и самые новые и экологичные, что обеспечивает спрос на нефтепродукты. К реализуемым видам топлива в сети АЗС АО «Красноярскнефтепродукт» относятся:

- бензин АИ-98 (Супер-98);

- бензин АИ-95 (Премиум-95);
- бензин АИ-92 (Регуляр-92);
- бензин АИ-80 (Нормаль-80);
- дизельное топливо Летнее;
- дизельное топливо «Евро-5» (летнее);
- дизельное топливо «Евро-5» (зимнее);
- дизельное топливо Зимнее;
- дизельное топливо Арктическое;
- керосин осветительный КО-20.

Кроме топливных продуктов, компания также реализует различные масла собственной фасовки и предоставляет большой выбор масел заводской фасовки.

В состав общества входят 8 филиалов (Центральный, Восточный, Западный, Северный, Юго-Восточный, Ужурский, Рыбинский, Игарский) и дочернее предприятие ООО «Оптнефтепродукт», имеющие свидетельство о регистрации лица, осуществляющего оптовую реализацию нефтепродуктов. Филиалы компании расположены на всей территории Красноярского края (с севера на юг, с запада на восток). На рисунке 11 представлена структура АО «Красноярскнефтепродукт» [14].

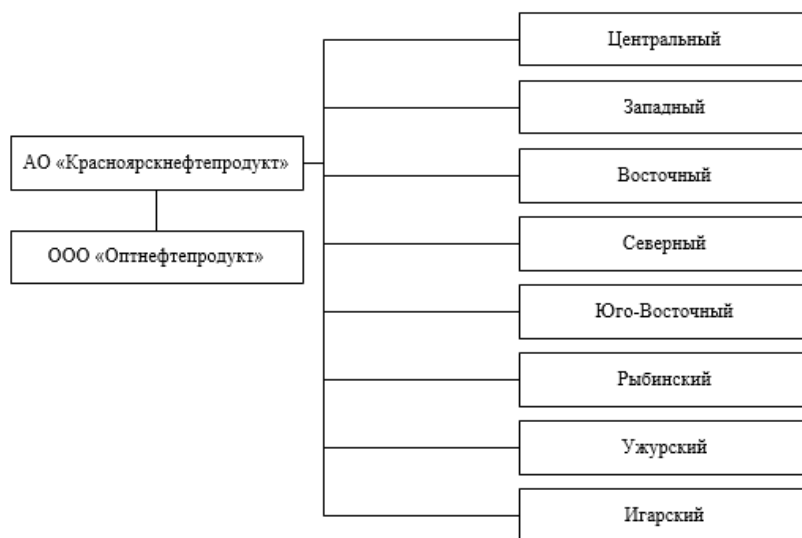


Рисунок 11 - Структура АО «Красноярскнефтепродукт»

Самое крупное подразделение АО «Красноярскнефтепродукт» филиал «Центральный». В филиал включены Красноярская перевалочная водно-железнодорожная нефтебаза площадью 22 га и 30 стационарных автозаправочных станций. Филиал обеспечивает нефтепродуктами АЗС в Красноярске, Сосновоборске, Железногорске, Дивногорске, Манском, Емельяновском, Большемуртинском и Сухобузимском районах, а также производит отгрузку нефтепродуктов в районы Крайнего Севера. Годовой товарооборот филиала составляет 250 тысяч тонн в год.

Компания по состоянию на 2017 год имеет численность в размере 1470 человек, которые представляют собой определенную организационную структуру. На рисунке 12 представлена организационная структура АО «Красноярскнефтепродукт».

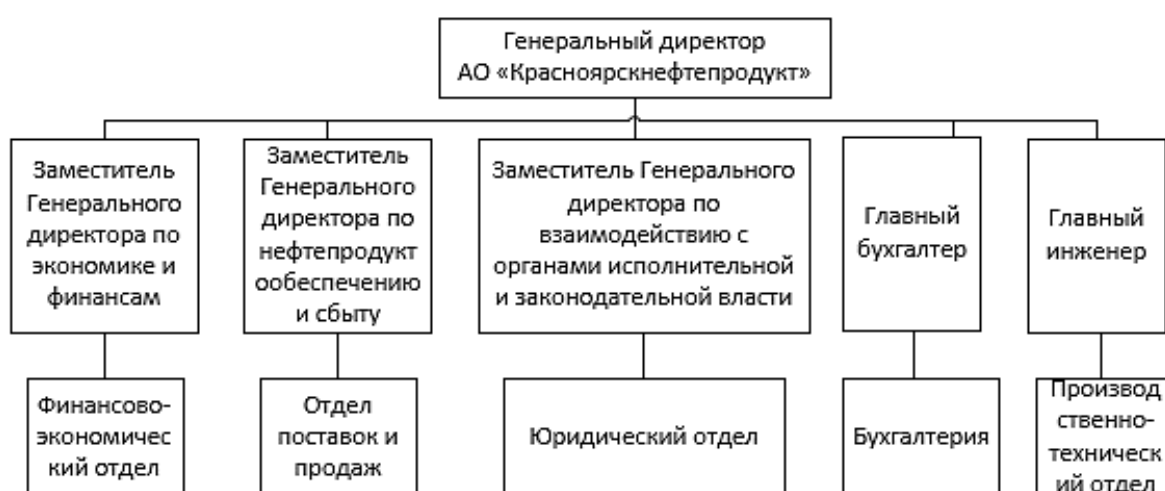


Рисунок 12 – Организационная структура АО «Красноярскнефтепродукт»

АО «Красноярскнефтепродукт» обслуживает более 25000 предприятий и организаций Красноярского края. Среди основных потребителей можно выделить автотранспортные предприятия, структурные подразделения ОАО «МРСК-Сибирь», ФГУП «Горно-химический комбинат», золотодобывающие, лесоперерабатывающие, строительные предприятия, федеральные, краевые бюджетные организации и другие.

Основными конкурентами компании являются ООО «РН-Красноярскнефтепродукт», ООО «Газпромнефть-Кузбас». Среди конкурентов на розничном рынке можно выделить следующие сети заправок: «25 часов», «Газпромнефть» [14].

Конкурентными преимуществами АО «Красноярскнефтепродукт» являются:

- качество нефтепродуктов;
- разветвленность сбытовой сети по всей территории Красноярского края;
- возможность предоставления различных современных форм расчетов;
- уникальная система заправки по единым литровым талонам и электронным картам, действующим на всей территории Красноярского края.

Компания имеет достаточно большую материально-техническую базу. В таблице 4 представлены количественные показатели основных технических объектов АО «Красноярскнефтепродукт» на 2017 год [14].

Таблица 4 – Количественные показатели основных технических объектов АО «Красноярскнефтепродукт»

Наименование	Количество
Общее количество резервуаров	370 ед.
Общий объем резервуарного парка	275934,4 тонн.
Протяженность технологических трубопроводов	28922,4 км.
Количество насосных установок	130 ед.
Эксплуатирующих зданий и сооружений	100 ед.
Ж/д эстакад сливо-наливного оборудования	8 ед.
Автозаправочных станций	137 ед.
Объектов вспомогательных производств	28 ед.
Спецавтотехники (автоцистерн)	54 ед.

По состоянию на 2017 год АО «Красноярскнефтепродукт» имеет 370 единиц резервуаров для хранения нефтепродуктов общим объемом 275934,4 тонн. Протяженность трубопроводов составляет 28922,4 км. У компании имеется 130 единиц насосных установок, для перекачивания нефтепродуктов.

Также компания имеет 137 единиц автозаправочных станций (АЗС), которые расположены преимущественно около города Красноярска.

Основные технико-экономические показатели деятельности АО «Красноярскнефтепродукт» приведены в таблице 5 [15-17].

Таблица 5 – Основные технико-экономические показатели деятельности АО «Красноярскнефтепродукт»

Наименование показателей	2015г.	2016г.	2017г.	Изменения			
				абсолютные		темпы роста	
				2017-2016	2017-2015	2017-2016	2017-2015
Товарооборот, тыс. тонн	684,5	631,5	600,9	-30,6	-83,6	95,15	87,79
Выручка, тыс. руб.	13446448	13679293	14192521	513228	746073	103,75	105,55
Себестоимость, тыс. руб.	11658238	11714052	12071492	357440	413254	103,05	103,54
Среднесписочная численность, чел.	1489	1491	1470	-21	-19	98,59	98,72
Фонд оплаты, тыс. руб.	522026	553396	592400	39004	70374	107,05	113,48
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	1219986	1623901	1872964	249063	652978	115,34	153,52
Затраты на 1 руб. работ, тыс. руб./тыс. руб.	0,87	0,86	0,85	-0,01	-0,02	99,32	98,10
Фондоотдача, тыс. руб./тыс. руб.	11,02	8,42	7,58	-0,85	-3,44	89,96	68,75
Выработка на одного рабочего, тыс. руб./чел.	9030,52	9174,58	9654,78	480,20	624,25	105,23	106,91
Средняя з/п, тыс. руб./чел.	29,22	30,93	33,58	2,65	4,37	108,58	114,95
Валовая прибыль 1 тонну продукции, тыс. руб./ тыс. тонн	2612,43	3112,02	3529,75	417,73	917,32	113,42	135,11

За 2015-2017 гг. товарооборот АО «Красноярскнефтепродукт» имеет тенденцию к снижению. Относительно 2016 года товарооборот снизился на 30,6 тыс. тонн (-4,85%), а относительно 2015 снизился на 83,6 тыс. тонн (-12,21%).

Выручка в 2017 году составила 14192521 тыс. руб. по сравнению с 2016 годом выросла на 513228 тыс. руб., или на 3,75%. А по сравнению с 2015 годом увеличилась на 746073 тыс. руб., или на 5,55%.

Себестоимость продукции в отчетном году по отношению к прошлому увеличилась на 357440 тыс. руб. или 3,05%, а по отношению к позапрошлому году выросла на 413254 тыс. руб. или 3,54%. Следует отметить, что выручка по сравнению с себестоимостью растет более быстрыми темпами, что является положительной тенденцией для предприятия.

Изменение среднесписочной численности работников на предприятии в 2017 году, если сравнивать с 2016 годом, стала на 21 человек меньше (-1,41%), а по сравнению с позапрошлым годом стала меньше на 19 чел. (-1,28%). Несмотря на уменьшение численности персонала фонд оплаты труда имеет тенденцию к росту. В 2017 на 39004 тыс. руб. (7,05%) больше, чем в прошлом году, и на 70374 тыс. руб. (13,48%) больше, чем в позапрошлом.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов в отчетном году по сравнению с 2016 годом выросла на 249063 или на 15,34%, а по сравнению с 2015 увеличение составило 652978 тыс. руб. (53,52%).

Затраты на 1 руб. работ в отчетном году по сравнению с 2016 годом меньше на 0,01 тыс. руб./тыс. руб., а если сравнивать с позапрошлым, они уменьшились на 0,02 тыс. руб./тыс. руб. Уменьшение затрат на 1 руб. работ свидетельствует о получении большей прибыли.

Наблюдается снижение фондоотдачи на предприятии. Так фондоотдача в 2017 году по отношению к предыдущему уменьшилась на 0,85 тыс. руб./тыс. руб. или на -10,04%, а по отношению к позапрошлому году снижение составило 3,44 тыс. руб./тыс. руб. или -31,25%.

Выработка на одного рабочего в 2017 году на 480,20 тыс. руб./чел. (+5,23%) больше, чем в 2016 году, и больше, чем в 2015 году на 624,25 тыс. руб./чел. (+6,91%). Растет производительность труда на предприятии. Средняя заработная плата на предприятии в 2017 году по сравнению с 2016 изменилась на +2,65 тыс. руб. (+8,58%), а если сравнивать с позапрошлым годом, то з/п выросла на 4,37 тыс. руб. (+14,95%).

Увеличение производительности труда, снижение затрат на рубль работ за привело к увеличению валовой прибыли 1 тонну продукции. В 2017 году валовая прибыль на 1 тонну продукции составила 3529,75 тыс. руб./тыс. тонн.

Товарооборот АО «Красноярскнефтепродукт» состоит из товарооборота розничного, оптового, Северный завоз и услуг по перевалке и хранению. В таблице 6 праведен анализ товарооборота АО «Красноярскнефтепродукт» за 2016-2017 гг. [16,17].

Таблица 6 – Анализ товарооборота

Показатели	2016 год		2017 год		Отклонение 2017/2016	
	объем реализа ции, тонн	удельный вес, %	объем реализац ии, тонн	удельный вес, %	абсолютное (+/-)	относительное (%)
Торговля розничными товарами	266484	42,20	287510	47,85	21026	7,9
Торговля оптовыми товарами	94865	15,02	58065	9,66	-36800	-38,8
Северный завоз	13759	2,18	16780	2,79	3021	22,0
Услуги по перевалке и хранению и др.	256371	40,60	238519	39,70	-17852	-0,07
Всего	631479	100,00	600874	100,00	-30605	-0,05

Снижение товарооборота на 30605 т в 2017 произошло за счет снижения торговли оптовыми товарами и услуг по перевалке и хранению. Уменьшение объема услуг по перевалке и хранению, а также снижение оптовыми товарами обусловлено снижением потребности в нефтепродуктах предприятий, например, более чем в 2 раза снизился объем потребности «Эвенкиянефтепродукт» в части – перевалка.

В общем объеме товарооборота АО «Красноярскнефтепродукт» филиалы имеют долю [17]:

- «Центральный» - 33,0%;
- «Северный» - 31,82%;

- «Юго-Восточный» - 8,72%;
- «Восточный» - 7,14%;
- «Западный» - 6,34%;
- «Ужурский» - 6,22%;
- «Рыбинский» - 4,26%;
- «Игарский» - 0,81%.

Централизованные поставки через Аппарат управления составляют – 1,7%.

Реализация товаров на уровне 600874 тонн позволила АО «Красноярскнефтепродукт» в 2017 году получить выручку в размере 14192521 тыс. руб. и чистую прибыль 95375 тыс. руб. Далее проанализируем показатели прибыли и рентабельности в АО «Красноярскнефтепродукт».

2.2 Анализ показателей прибыли и рентабельности в АО «Красноярскнефтепродукт»

Анализ прибыли и рентабельности заключается в оценке эффективности использования предприятием своих средств в целях получения прибыли.

Анализ начинается с оценки динамики абсолютных и относительных показателей (прибыли и рентабельности). Для этого используется горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах.

При проведении горизонтального анализа показателей отчета сравнивают их значения одного года со значениями другого года. Выявляют резкие изменения отдельных статей по сравнению с другими статьями.

Также делают выводы о темпах роста прибыли предприятия и причин изменения за рассматриваемые периоды. При вертикальном анализе отчета о финансовых результатах изучается динамика каждого из показателей отчета по отношению к выручке предприятия.

Проведем анализ прибыли и рентабельности АО «Красноярскнефтепродукт» на основе отчетов о финансовых результатах

АО «Красноярскнефтепродукт за 2015-2017 года. [15-17]. В таблице 7 приведен горизонтальный анализ прибыли АО «Красноярскнефтепродукт» за 2015-2017 года.

Таблица 7 – Горизонтальный анализ прибыли

Показатели	2015	2016	2017	Горизонтальный анализ			
				изменение (+,-)		темпы роста, %,	
				2017 – 2016	2017 - 2015	2017 к 2016	2017 к 2015
Выручка, тыс. руб.	13446448	13679293	14192521	513228	746073	103,75	105,55
Себестоимость продаж, тыс. руб.	11658238	11714052	12071492	357440	413254	103,05	103,54
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	1788210	1965241	2121029	155788	332819	107,93	118,61
Коммерческие расходы, тыс. руб.	1423780	1506349	1636757	130408	212977	108,66	114,96
Управленческие расходы, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0,00	0,00
Прибыль (убыток), от продаж, тыс. руб.	364430	458892	484272	25380	119842	105,53	132,88
Доходы от участия в других организациях, тыс. руб.	8	36	110	74	102	305,56	1375,00
Проценты к получению, тыс. руб.	63733	10096	9224	-872	-54509	91,36	14,47
Проценты к уплате, тыс. руб.	367835	309937	276388	-33549	-91447	89,18	75,14
Прочие доходы, тыс. руб.	184466	213207	127191	-86016	-57275	59,66	68,95
Прочие расходы, тыс. руб.	306721	360898	213496	-147402	-93225	59,16	69,61
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-61919	11396	130913	119517	192832	1148,76	311,43
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	10359	36707	25290	-11417	14931	68,90	244,14
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	-73083	9487	95375	85888	168458	1005,32	230,50

Валовая прибыль в отчетном году составила 2121029 тыс. руб. относительно прошлого года валовая прибыль выросла на 155788 тыс. руб. или на 7,93%, а относительно позапрошлого выросла на 332819 тыс. руб. или на

18,61%. Темпы роста валовой прибыли больше темпов роста выручки, следовательно, наблюдается снижение себестоимости продукции.

Если сравнивать прибыль от продаж, то в 2017 году составила 484272 тыс. руб. по сравнению с 2016 годом выросла на 25380 тыс. руб. (+5,53%), а по сравнению с 2015 годом выросла на 102723 тыс. руб. (+32,88%). Положительные темпы роста прибыли от продаж свидетельствуют о том, что продаваемая продукция является прибыльной.

За рассматриваемый период прибыль до налогообложения резко изменилась. Так данный показатель увеличился на 119517 тыс. руб. (+1048,76%) с 2016 года, а с 2015 года увеличился на 192832 тыс. руб. (+211,43%). Резкое изменение связано с тем что предприятие смогло выйти из убытков, которые были в 2015 году, вызванные высокими прочими расходами и большими выплатами процентов по кредитам и займам.

Чистая прибыль в отчетном периоде равна 95375 тыс. руб. с 2016 года выросла на 85888 тыс. руб., или на 905,32%, а с 2015 года увеличилась на 168458 тыс. руб. или на 130,50%. Выход из убытков и рост чистой прибыли в 2017 году говорит об улучшении эффективности деятельности АО «Красноярскнефтепродукт».

На рисунке 13 представлено изменение основных показателей прибыли за 2015-2017 гг.



Рисунок 13 – Горизонтальный анализ прибыли

Проведем вертикальный анализ прибыли. Вертикальный анализ прибыли показывает структурные изменения в 2017 году по отношению к двум предшествующим, представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Вертикальный анализ прибыли

Показатели	2015	2016	2017	Вертикальный анализ				
				структура в % к выручке			изменение в %,	
				2015	2016	2017	2017 – 2016	2017 – 2015
Выручка, тыс. руб.	13446448	13679293	14192521	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Себестоимость продаж, тыс. руб.	11658238	11714052	12071492	86,70	85,63	85,06	-0,58	-1,65
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	1788210	1965241	2121029	13,30	14,37	14,94	0,58	1,65
Коммерческие расходы, тыс. руб.	1423780	1506349	1636757	10,59	11,01	11,53	0,52	0,94
Управленческие расходы, тыс. руб.	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прибыль (убыток), от продаж, тыс. руб.	364430	458892	484272	2,71	3,35	3,41	0,06	0,70
Доходы от участия в других организациях, тыс. руб.	8	36	110	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Проценты к получению, тыс. руб.	63733	10096	9224	0,47	0,07	0,06	-0,01	-0,41
Проценты к уплате, тыс. руб.	367835	309937	276388	2,74	2,27	1,95	-0,32	-0,79
Прочие доходы, тыс. руб.	184466	213207	127191	1,37	1,56	0,90	-0,66	-0,48
Прочие расходы, тыс. руб.	306721	360898	213496	2,28	2,64	1,50	-1,13	-0,78
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-61919	11396	130913	-0,46	0,08	0,92	0,84	1,38
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	10359	36707	25290	0,08	0,27	0,18	-0,09	0,10
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	-73083	9487	95375	-0,54	0,07	0,67	0,60	1,22

В структуре выручки валовая прибыль в 2017 году составила 14,94%, по сравнению с 2016 годом увеличилась на 0,58%, и с 2015 увеличилась на 1,65%.

Это положительная тенденция, так как снижается себестоимость и увеличивается валовая прибыль предприятия.

Доля прибыли от продаж в структуре выручки в отчетном году равна 3,41%. Относительно 2016 года выросла на 0,06%, а относительно 2015 года на 0,7%. Темпы роста доли прибыли от продаж меньше темпов роста доли коммерческих расходов, следовательно, коммерческие расходы предприятия увеличиваются.

Прибыль до налогообложения в структуре выручке в 2017 году составила 0,92%, по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 0,84%, а с позапрошлым выросла на 1,38%. Рост доли прибыли до налогообложения свидетельствует о эффективности работы предприятия и увеличении его прибыли.

Доля чистой прибыли в структуре выручки составила 0,67%, с 2016 года выросла на 0,6%, а с 2015 года увеличилась на 1,22%. Это благоприятная тенденция для предприятия, так как предприятия получает больше чистой прибыли, которая является источником развития предприятия.

На рисунке 14 представлено изменение доли основных показателей прибыли к выручке за 2015-2017 гг.

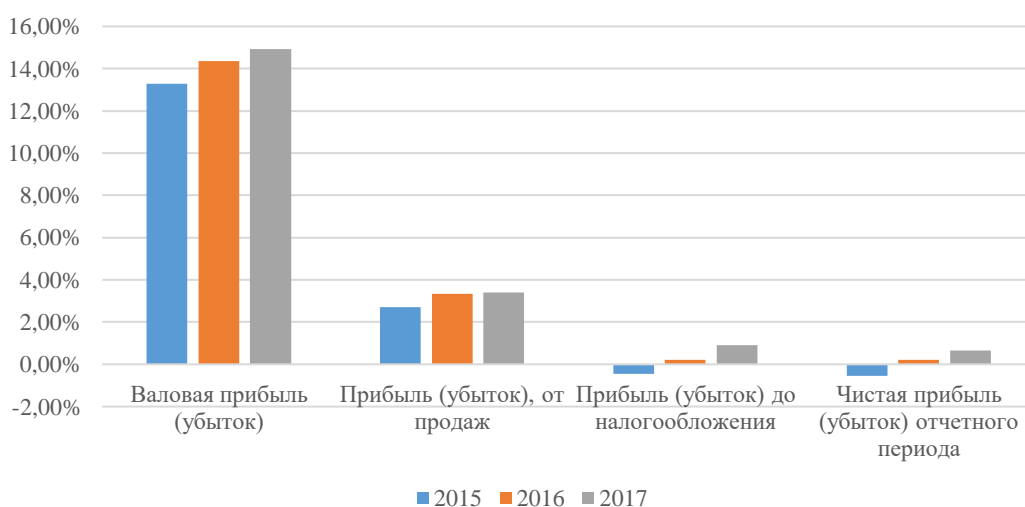


Рисунок 14 – Вертикальный анализ прибыли

Также при анализе прибыли анализируется показатель EBITDA. Рассчитаем значение данного показателя для АО «Красноярскнефтепродукт». В таблице 9 приведен расчет показателя EBITDA.

Таблица 9 – Расчет показателя EBITDA

Показатель	2015	2016	2017	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2017 – 2016	2017 – 2015	2017 к 2016	2017 к 2015
Чистая прибыль (убыток)	-73083	9487	95375	85888	168458	1005,32	230,50
Амортизационные отчисления	51797	73071	84262	11191	32465	115,32	162,68
Проценты по заемным средствам	367835	309937	276388	-33549	-91447	89,18	75,14
Налог на прибыль	10359	36707	25290	-11417	14931	68,90	244,14
EBITDA	356908	429202	481315	52113	124407	112,14	134,86

Показатель EBITDA в 2017 году составил 481315 тыс. руб., по сравнению с 2016 годом вырос на 52113 тыс. руб., или на 12,14%, а относительно 2015 года вырос на 124407 тыс. руб., или на 34,86%. Рост данного показателя является положительной тенденцией для предприятия и свидетельствует об росте инвестиционной привлекательности компании. На рисунке 15 представлена динамика изменения выручки, прибыли от продаж, прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов и амортизации (EBITDA) и чистой прибыли АО «Красноярскнефтепродукт» за 2015-2017 гг.

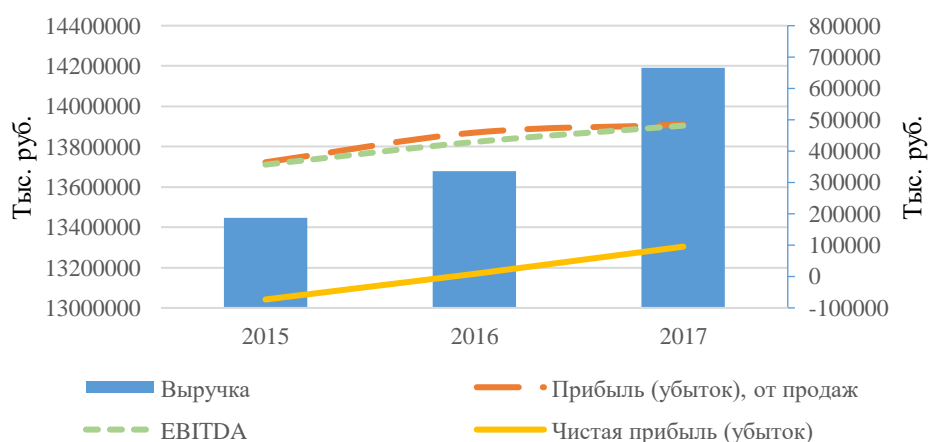


Рисунок 15 - Динамика изменения выручки, прибыли от продаж, EBITDA и чистой прибыли за 2015-2017 гг.

Таким образом, проанализировав показатели прибыли АО «Красноярскнефтепродукт» за 2015-2017 гг., наблюдается изменение показателей в положительную сторону, что свидетельствует о эффективности работы АО «Красноярскнефтепродукт».

Далее рассчитаем и проанализируем основные показатели рентабельности АО «Красноярскнефтепродукт». В таблице 10 приведен расчет показателей рентабельности АО «Красноярскнефтепродукт» за 2015-2017 гг.

Таблица 10 – Показатели рентабельности

Наименование показателя	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение, 2017-2016	Изменение, 2017-2015
Рентабельность продаж					
Рентабельность продаж, %	2,71	3,35	3,41	0,06	0,70
Рентабельность реализованной продукции, %	-	0,07	0,67	0,60	0,67
Рентабельность производства и продукции					
Рентабельность производства, %	40,89	40,79	45,73	4,95	4,84
Рентабельность продукции, %	2,79	3,47	3,53	0,06	0,75
Рентабельность производственной деятельности, %	-	0,07	0,70	0,62	0,70
Рентабельность активов и капитала					
Рентабельность активов, %	-	0,20	2,04	1,85	2,04
Рентабельность текущих активов, %	-	0,26	2,72	2,47	2,72
Рентабельность собственного капитала, %	-	0,95	8,75	7,79	8,75
Рентабельность инвестиций, %	-	0,95	8,07	7,12	8,07

В отчетном году рентабельность продаж составила 3,41%, то есть предприятие получает 0,0341 руб. прибыли с 1 рубля выручки. По сравнению с предыдущим годом увеличилась на 0,06%, а по сравнению с позапрошлым годом увеличилась на 0,7%. Рост рентабельности продаж является благоприятной тенденцией для предприятия. Рост рентабельности продаж связан с тем, что темпы роста выручки опережают темпы роста затрат.

Рентабельность реализованной продукции в 2017 году составила 0,67%. Это говорит о том, что предприятие получает 0,0067 руб. чистой прибыли с 1 рубля выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг.

В 2017 году рентабельность производства АО «Красноярскнефтепродукт» составила 45,73%, т. е. на 1 рубль основных производственных фондов приходится 0,4573 руб. прибыли. За рассматриваемый период наблюдается рост данного показателя, вследствие улучшения использования производственных фондов предприятия.

Рентабельность продукции в 2017 году составила 3,53%, то есть предприятие получает 0,0353 руб. прибыли с 1 рубля затрат на производство и реализацию продукции. Если сравнивать с 2016 годом выросла на 0,06%, а по сравнению с 2015 годом выросла на 0,75%. Увеличение рентабельности продукции является положительной тенденцией для предприятия, так как снижается себестоимость продукции и растет прибыль.

Показатель рентабельности производственной деятельности в отчетном году составил 0,70%. (с 1 рубля себестоимости продукции АО «Красноярскнефтепродукт» получает 0,007 руб. чистой прибыли).

Рентабельность активов в 2017 году составила 2,04%, т.е. предприятие получает 0,0204 руб. чистой прибыли с 1 руб. активов. А рентабельность текущих активов в этот же период составила 2,72%, (0,0272 руб. чистой прибыли с 1 руб. текущих активов). Рост рентабельности активов и рентабельности текущих активов относительно 2015 года, вызван ростом чистой прибыли предприятия.

Важным для акционеров и инвесторов являются показатели рентабельности собственного капитала и рентабельность инвестиций. Рентабельность собственного капитала в отчетном году составила 8,75%, т. е. предприятие получает 0,0875 рубля чистой прибыли с 1 рубля вложенных собственных средств. Относительно 2016 года рентабельность собственного капитала выросла на 7,79%, а относительно 2015 года увеличилась на 8,75%. Резкий рост рентабельности собственного капитала относительно 2015 года, вызвано резким увеличением чистой прибыли предприятия. Рентабельность инвестиций в 2017 году составила 8,07%, т. е. предприятие получает 0,0807 рубля чистой прибыли с 1 рубля вложенных инвестиций. С 2016 года

рентабельность инвестиций выросла на 7,12%, а с 2014 года увеличилась на 8,07%. Резкое снижение рентабельности инвестиций относительно 2014 года, свидетельствует о снижении доходности вложенного капитала.

На рисунке 16 представлена динамика изменения показателей рентабельности за 2015-2017 гг.



Рисунок 16 – Изменение показателей рентабельности

За 2015-2017 гг. у АО «Красноярскнефтепродукт» наблюдается рост основных показателей рентабельности, это говорит о том, что предприятие эффективно использует свои средства для получения прибыли.

2.3 Выявление и анализ факторов, влияющих на уровень прибыли и рентабельности в АО «Красноярскнефтепродукт»

Исключительно важную роль в системе оценки результативности, деловых качеств предприятия и степени его надежности играют показатели прибыли и рентабельности. В прибыли аккумулируются все доходы, расходы, обобщаются результаты деятельности предприятия.

Факторный анализ прибыли от продаж это выявление причин появления и изменения результатов деятельности под влиянием отдельных факторов. Основными факторами, влияющими на сумму прибыли от продаж, являются:

- изменение условно-натурального объема реализованной продукции;
- изменение структуры реализованной продукции;
- изменение средней отпускной цены реализации;
- изменение средней себестоимости единицы реализованной продукции

Для проведения факторного анализа необходимо рассчитать цену и себестоимость за 1 тонну каждого вида продукции. В приложении Г приведен расчет данных показателей.

Проанализируем факторы, которые повлияли на изменение прибыли от продаж и рентабельности продаж в 2017 году. Исходные данные для проведения факторного анализа прибыли от продаж методом цепных подстановок АО «Красноярскнефтепродукт» представлены в таблице 11 [15-17].

Таблица 11 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж

Показатели	2016 год				2017 год			
	объем реализации, тонн	структура реализации продукции, %	цена за 1 тонну, тыс. руб./т.	себестоимость 1 тонны продукции, тыс. руб./т.	объем реализации, тонн	структура реализации продукции	цена за 1 тонну, руб./т.	себестоимость 1 тонны продукции, руб./т.
Торговля розничными товарами	266484	42,20	37,08	35,16	287510	47,85	39,87	37,76
Торговля оптовыми товарами	94865	15,02	30,61	29,11	58065	9,66	29,01	27,27
Северный завоз	13759	2,18	51,09	31,58	16780	2,79	51,34	32,51
Услуги по перевалке и хранению и др.	256371	40,60	0,74	2,56	238519	39,70	0,77	3,03
Всего	631479	100,00	-	-	600874	100,00	-	-

Факторный анализ методом цепных подстановок позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного

показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде.

Проведем факторный анализ прибыли от продаж методом цепных подстановок на основе таблицы 9 и формулы (6). В приложении Д приведен расчет показателя прибыли от продаж методом цепных подстановок.

Рассчитаем влияние изменения уровня объема реализации на прибыль от продаж:

$$\Delta \text{Пр}_Q = 436652 - 458892 = -22240 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения структуры реализации на прибыль от продаж составит:

$$\Delta \text{Пр}_D = 535252 - 436652 = 98600 \text{ тыс. руб.}$$

Далее рассмотрим влияние изменения уровня цен на прибыль от продажи:

$$\Delta \text{Пр}_ц = 1254395 - 535252 = 719143 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние на прибыль от продаж изменение себестоимости продукции составит:

$$\Delta \text{Пр}_{c/c} = 484272 - 1254395 = -770123 \text{ тыс. руб.}$$

Совокупное влияние всех факторов на прибыль от продаж составит:

$$\Delta \text{Пр} = -22240 + 98600 + 719143 - 770123 = 25380 \text{ тыс. руб.}$$

Исходя из проведенных расчетов видно, что прибыль от продаж с 2016 по 2017 год увеличилась на 25380 тыс. руб. Наибольшее положительное влияние на изменение прибыли оказало изменение цен на продукцию (+719143 тыс. руб.). Также изменение структуры реализации продукции увеличило прибыль от продаж на 98600 тыс. руб. Изменение себестоимости единицы продукции вызвало снижение прибыли на 770123 тыс. руб. Отрицательно повлияло на прибыль и снижение объема реализации продукции, прибыль уменьшилась на 22240 тыс. руб.

Абсолютная величина прибыли не может характеризовать достаточно полно эффективность работы предприятия. Поэтому важное значение приобретает факторный анализ показателей рентабельности.

В рыночной экономике наибольшее распространение получили показатели рентабельности, характеризующие ресурсный подход к оценке экономической эффективности деятельности предприятия, т.е. такие, которые содержат в себе больше информации для оперативного управления и сравнительной оценки; доступны для внешнего пользователя. Одним из таких показателей рентабельности является рентабельность продаж.

Рентабельность продаж – показывает сколько прибыли получает предприятие с 1 рубля реализованной продукции.

Факторы, влияющие на изменение рентабельности продаж:

- изменение структуры реализуемой продукции;
- изменение средних цен реализации;
- изменение себестоимости единицы продукции.

Поведем факторный анализ рентабельности от продаж методом цепных подстановок.

На основе формулы 7 и исходных данных представленных в таблице 9 проведем следующие расчеты:

1 подстановка (все показатели базового года):

$$P_{\text{пр1}} = (\sum 0,4220 \cdot (37,08 - 35,16) + 0,1502 \cdot (30,61 - 29,11) + 0,0218 \cdot (51,09 - 31,58) + 0,4060 \cdot (0,74 - 2,56)) / (\sum 0,4220 \cdot 37,08 + 0,1502 \cdot 30,61 + 0,0218 \cdot 51,09 + 0,4060 \cdot 0,74) \cdot 100\% = 3,35\%$$

2 подстановка (структура реализации отчетного года, все остальные показатели базового года):

$$P_{\text{пр2}} = (\sum 0,4785 \cdot (37,08 - 35,16) + 0,0966 \cdot (30,61 - 29,11) + 0,0279 \cdot (51,09 - 31,58) + 0,3970 \cdot (0,74 - 2,56)) / (\sum 0,4785 \cdot 37,08 + 0,0966 \cdot 30,61 + 0,0279 \cdot 51,09 + 0,3970 \cdot 0,74) \cdot 100\% = 3,97\%$$

3 подстановка (структура реализации и средние реализационные цены отчетного года, себестоимость единицы продукции базового года):

$$P_{\text{пр3}} = (\sum 0,4785 \cdot (39,87 - 35,16) + 0,0966 \cdot (29,01 - 29,11) + 0,0279 \cdot (51,34 - 31,58) + 0,3970 \cdot (0,77 - 2,56)) / (\sum 0,4785 \cdot 39,87 + 0,0966 \cdot 29,01 + 0,0279 \cdot 51,34 + 0,3970 \cdot 0,77) \cdot 100\% = 8,84\%$$

4 подстановка (все показатели отчетного года):

$$P_{\text{пр4}} = (\sum 0,4785 \cdot (39,87 - 37,76) + 0,0966 \cdot (29,01 - 27,27) + 0,0279 \cdot (51,34 - 32,51) + 0,3970 \cdot (0,77 - 3,03)) / (\sum 0,4785 \cdot 39,87 + 0,0966 \cdot 29,01 + 0,0279 \cdot 51,34 + 0,3970 \cdot 0,77) \cdot 100\% = 3,41\%$$

Далее проведем анализ влияния отдельных факторов на рентабельность от продаж. Влияние изменения структуры реализованной продукции составит:

$$\Delta P_{\text{прD}} = 3,97 - 3,35 = 0,62\%$$

Влияние на рентабельность продаж изменение уровня средних цен реализации:

$$\Delta P_{\text{пр}_c} = 8,84 - 3,97 = 4,87\%$$

Рассмотрим влияние изменения себестоимости единицы продукции на рентабельность продаж:

$$\Delta P_{\text{пр}_{c/c}} = 3,41 - 8,84 = -5,43\%$$

Таким образом, совокупное влияние всех факторов на рентабельность продаж составит:

$$\Delta P_{\text{пр}} = 0,62 + 4,87 - 5,43 = 0,06\%$$

На основе проведенных расчетов можно сделать вывод, что рентабельность продаж с 2016 года по сравнению с 2017 год увеличилась на 0,06%. За счет изменения в структуре реализованной продукции рентабельность продаж выросла на 0,62%, также положительно повлияло на изменение рентабельности такой фактор как средняя цена продукции (+4,87%). Уменьшение рентабельности на -5,43% было вызвано изменением себестоимости единицы продукции.

В общем проанализировав основные факторы прибыли от продаж и рентабельности продукции можно увидеть, что наибольшее изменение на это показатели оказывает изменение себестоимости единицы продукции, причем изменение этого фактора уменьшает данные показатели. Поэтому для роста прибыли от продаж и рентабельности продаж необходимо сокращать себестоимость продукции.

3 Разработка мероприятий по формированию новых источников роста прибыли АО «Красноярскнефтепродукт»

3.1 Строительство новой автозаправочной станции

Основным источником роста прибыли компаний, занимающиеся сбытом нефтепродуктов является увеличение объема реализации продукции, за счет расширения сети действующих АЗС.

Инновационные решения в области строительства автозаправочных станций (АЗС) позволяют снижать затраты компании и увеличивать эффективность работы АЗС.

Автозаправочной станцией (АЗС) называют комплекс зданий (сооружений), основным функциональным предназначением которого служит заправка транспортных средств моторным топливом, маслами и спецжидкостями. Различают классические и автоматизированные АЗС. На рисунке 17 представлены виды АЗС.

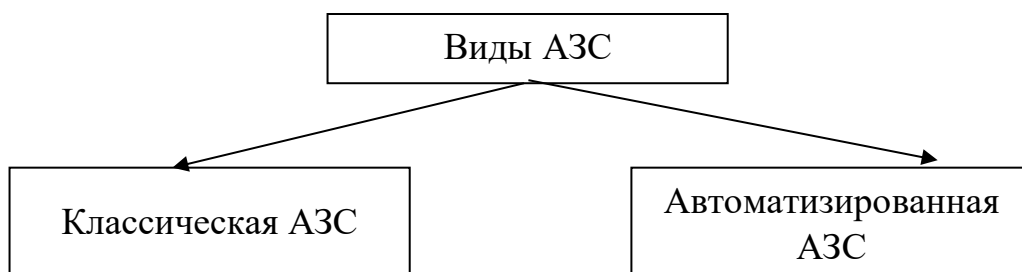


Рисунок 17 – Виды АЗС

Рассчитаем экономическую эффективность инвестиционных проектов по строительству новой классической АЗС и строительству автоматизированной АЗС, и на основе сравнительного метода определим в какой инвестиционный проект целесообразней вкладывать капитальные вложения.

Строительство АЗС планируется на выезде из г. Красноярска, пропускная способность трассы на данном участке составляет 850 авт./ч. [18].

Оборудование для строительства АЗС будет приобретено на территории города Красноярска.

Для строительства классической АЗС необходимы следующие капитальные вложения [19-21]:

- проектно-изыскательные работы (1534,7 тыс. руб.);
- землеустроительные работы (157,4 тыс. руб.);
- покупка необходимого оборудования (29988,5 тыс. руб.);
- строительно-монтажные работы (15357,4 тыс. руб.).

Таким образом для строительства классической АЗС на территории г. Красноярска потребуются капитальные вложения в размере 47038 тыс. рублей.

Рассчитаем эксплуатационные (текущие) затраты классической АЗС. Проведём расчет амортизационных отчислений линейным методом и налога на имущество на 10 лет.

Амортизационные отчисления определяются по формуле 8:

$$А_{\text{отч}} = C_{\text{ос}} \cdot H_a / 100\% \quad (8)$$

где $A_{\text{отч}}$ – амортизационные отчисления, тыс. руб.;

$C_{\text{ос}}$ – первоначальная стоимость основного средства, тыс. руб.;

H_a – годовая норма амортизационных отчислений, %.

Норма амортизационных отчислений определяется по формуле 9:

$$H_a = \frac{1}{C_c} \cdot 100\% \quad (9)$$

где H_a – то же, что и в формуле 8;

C_c – срок службы в годах.

Срок полезного использования классической АЗС составляет 10 лет, следовательно, норма амортизации, рассчитанная по формуле 8 составит 10%

Налог на имущество рассчитывается по формуле 10:

$$N_{\text{им}} = O_{\text{ср}} \cdot N_{\text{ст}} / 100\% \quad (10)$$

где $N_{\text{им}}$ – налог на имущество, тыс. руб.;

$O_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.;

$N_{\text{ст}}$ – ставка налога на имущество, %.

Ставка налога на имущество составляет 2,2% [22]. Расчет налога на имущество и амортизационных отчислений приведен в приложении Е.

Амортизационные отчисления за год составят 4703,8 тыс. руб. За 10 лет основное средство полностью амортизируется. Сумма налога на имущество подлежащая к уплате в бюджет в первый год составит 931,4 тыс. руб., а за 10 лет – 5122,4 тыс. руб.

Рассчитаем затраты на приобретение нефтепродуктов.

На АЗС планируется реализация наиболее популярных видов топлива таких, как: бензин АИ-92; бензин АИ-95; дизельное топливо.

Так как АЗС будет располагаться на выезде г. Красноярска, то целесообразно закупать нефтепродукты на Ачинском НПЗ.

По состоянию на 17.05.2018 г. оптовые цены на топливо без НДС составляют [24]:

- АИ-92 (54200 руб./тонну);
- АИ-95 (55500 руб./тонну);
- дизельное топливо (52900 руб./тонну).

Доставка одного вида топлива составляет 100 руб./ тонну [25].

Планируемый объем закупок в месяц будет рассчитываться исходя из максимальной пропускной способности АЗС. Максимальная пропускная способность классической АЗС с 2 топливно-раздаточными колоннами (ТРК) на выезде из г. Красноярска составляет 15 авт./ч [25]. Так как максимальная способность АЗС меньше пропускной способности трассы на данном участке (850 авт./ч.) планируется, что классическая АЗС будет работать на максимальной пропускной способности. На АЗС расположенной на выезде из г.

Красноярска один автомобиль в среднем заправляет 15 литров топлива [25]. Структура потребления на данной АЗС выглядит следующим образом: на АИ-92 приходится 62%, АИ-95 – 15%, дизельное топливо – 23% [25]. Плотность нефтепродуктов: для АИ-92 – 0,73 г/куб.см; АИ-95 – 0,74 г/куб. см; ДТ – 0,83 г/куб.см.

Рассчитаем объем закупок нефтепродуктов в месяц.

$$\text{АИ-92}_{\text{литр}} = 15 \cdot 15 \cdot 0,62 \cdot 24 \cdot 30 = 100440 \text{ л}$$

$$\text{АИ-92}_{\text{тонн}} = 100440 \cdot 0,73 / 1000 = 73,32 \text{ т}$$

$$\text{АИ-95}_{\text{литр}} = 15 \cdot 15 \cdot 0,15 \cdot 24 \cdot 30 = 24300 \text{ л}$$

$$\text{АИ-95}_{\text{тонн}} = 24300 \cdot 0,74 / 1000 = 17,98 \text{ т}$$

$$\text{ДТ}_{\text{литр}} = 15 \cdot 15 \cdot 0,23 \cdot 24 \cdot 30 = 37260 \text{ л}$$

$$\text{ДТ}_{\text{тонн}} = 37260 \cdot 0,83 / 1000 = 30,93 \text{ т}$$

Для увеличения прибыли компании, на территории АЗС планируется продавать не только топливные товары, но и товары народного потребления (например, кофе, продукты, прохладительные напитки, периодические издания, а также спецжидкости необходимые для автомобилей).

Объем закупок товаров народного потребления планируется на сумму 68,83 тыс. руб. в месяц. Расчёт плана закупок представлен в таблице 12.

Таблица 12 – План закупок

Наименование продукции (работ, услуг)	Цена руб./т	Закупки в месяц		Закупки в год, тыс. руб
		кол-во	сумма, тыс. руб	
АИ-92	54 300,00	73,32	3981,28	47775,31
АИ-95	55 600,00	17,98	999,69	11996,26
Дизельное топливо	53 000,00	30,93	1639,29	19671,48
Товары народного потребления (ТНП)	-	-	68,83	825,94
Всего	-	122,23	6689,08	80268,99

Из таблицы 12 видно, что общая сумму закупок материальных ресурсов за год составит 80268,99 тыс. руб.

Средняя торговая наценка АЗС составляет 27,7% [25]. Следовательно, розничные цены на топливо составят:

$$\text{АИ-92} = 54300 + 27,7\% = 69383,45 \text{ руб./т.}$$

$$\text{АИ-95} = 55600 + 27,7\% = 71044,57 \text{ руб./т.}$$

$$\text{Дизельное топливо} = 53000 + 27,7\% = 67722,34 \text{ руб./т.}$$

Для ТНП торговая наценка составляет 70% [26].

$$\text{ТНП} = 68,83 + 70\% = 117,01 \text{ тыс. руб.}$$

Составим план продаж на год. В таблице 13 праведен расчёт плана продаж за год.

Таблица 13 – План продаж

Наименование продукции (работ, услуг)	Цена руб./ед.	Продажи в месяц		Продажи в год, тыс. руб
		кол-во	сумма, тыс. руб	
АИ-92	69 383,45	73,32	5087,2	61046,3
АИ-95	71 044,57	17,98	1277,4	15328,6
Дизельное топливо	67 722,34	30,93	2094,7	25135,8
ТНП	-	-	117,01	1404,1
Всего	-	122,23	8576,2	102914,8

Согласно плану продаж, общий объем продаж в год составит 102914,8 тыс. руб. Планируется, что наибольшая доля продаж будет приходиться на реализацию бензина марки АИ-92 (61046,3 тыс. руб.).

Далее проведём расчёт фонда оплаты труда. В таблице 14 приведен расчет фонда оплаты труда на год. Работа в АЗС осуществляется посменно, кроме должности управляющего.

Таблица 14 – Расчёт фонда оплаты труда

Должность	Численность, чел.	Зарплата, руб./мес.	ФОТ, тыс. руб.	
			в месяц	в год
Управляющий	1	50000	50	600
Оператор-кассир	6	35000	210	2520
Заправщик	2	20000	40	480
Охранник	2	25000	50	600
Уборщик	2	12000	24	288
Итого:	13	-	374	4488

Из приведенных расчетов видно, что фонд оплаты труда в месяц составит 374 тыс. руб., в год – 4488 тыс. руб.

Составим смету затрат на производство и реализацию продукции. В среднем затраты на электроэнергию и теплоэнергию в месяц составляют 44,4 и 45,8 тыс. руб. соответственно [27]. Отчисления в социальные фонды составляют 30,2% от фонда оплаты труда. Прочие затраты на АЗС в среднем составляют 1% от общих затрат [28]. В таблице 13 приведен расчет сметы затрат на производство и реализацию продукции.

Таблица 15 – Смета затрат на производство и реализацию продукции

Показатели	Затраты – месяц, тыс. руб.	Затраты – год, тыс. руб.
Материальные затраты	6779,28	81351,39
Материалы	6689,08	80268,99
Электроэнергия	44,40	532,80
Теплоэнергия	45,80	549,60
Заработная плата	374,00	4488,00
Отчисления в социальные фонды	112,95	1355,38
Амортизационные отчисления	391,98	4703,80
Прочие	76,58	918,99
Итого	7734,80	92817,55

В общем по АЗС материальные затраты за год составят 81351,39 тыс. руб., затраты на заработную плату составят 4488,00 тыс. руб., отчисления в социальные фонды – 1355,38 тыс. руб., амортизационные отчисления – 4703,80 тыс. руб., прочие затраты – 918,99 тыс. руб. Всего затраты на производство и реализацию продукции за год составят 92817,55 тыс. руб.

Предположим, что финансирование инвестиционного проекта осуществляется за счет собственных средств.

Рассчитаем план финансирования инвестиционного проекта с использованием только собственных средств. В таблице 16 приведен расчет плана финансирования проекта с использованием только собственных средств.

Таблица 16 – План финансирования проекта с использованием собственных средств

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Потребность в финансировании	-
Капитальные вложения	47037,99
Оборотные средства	7734,80
Итого	54772,79
Источники финансирования	-
Собственные средства – всего, в том числе:	54772,79
пополнение оборотных средств	7734,80
капитальные вложения	47037,99

Согласно плану, проект нуждается в финансировании на сумму 54772,79 тыс. руб, из которых 47037,99 тыс. руб.– это капитальные вложения, а сумма в размере 7734,80 тыс. руб. – это потребность в оборотных средствах в первый месяц работы АЗС.

Составим прогноз движения денежных средств. В среднем ликвидационная стоимость АЗС составляет 15% от первоначальной стоимости [29]. В приложении Ж приведен расчет прогноза движения денежных средств на 10 лет. Планируется, что сальдо от операционной деятельности за рассматриваемый период составит 123718 тыс. руб., сальдо от инвестиционной деятельности будет равно 7056 тыс. руб. Сумма денежного потока за 10 лет составит 76001 тыс. руб.

Проведем дисконтирование денежных потоков.

Ставка дисконтирования (доходности) собственного капитала (R_e) рассчитывается по формуле 11:

$$R_e = R_f + B(R_m - R_f), \quad (11)$$

где R_f – безрисковая ставка дохода, %;

B – коэффициент, определяющий изменение цены на акции компании по сравнению с изменением цен на акции по всем компаниям данного сегмента рынка;

$(R_m - R_f)$ – премия за рыночный риск, %;

R_m – среднерыночные ставки доходности на фондовом рынке, %.

При расчетах будем использовать следующие данные по состоянию на 17.05.2018:

$R_f = 13,3\%$ (ставка по российским европейским облигациям) [30];

$B = 1,29$ (в среднем для российских компаний) [31];

$(R_m - R_f) = 4\%$ (премия за риски по данным агентства Ibbotson Associates) [31].

Таким образом, ставка дисконта равна:

$$R_e = 13,3\% + 1,29 \cdot 4\% = 18,46\%$$

В приложении 3 приведено дисконтирование денежных потоков. На рисунке 18 представлены дисконтирование денежных потоков.

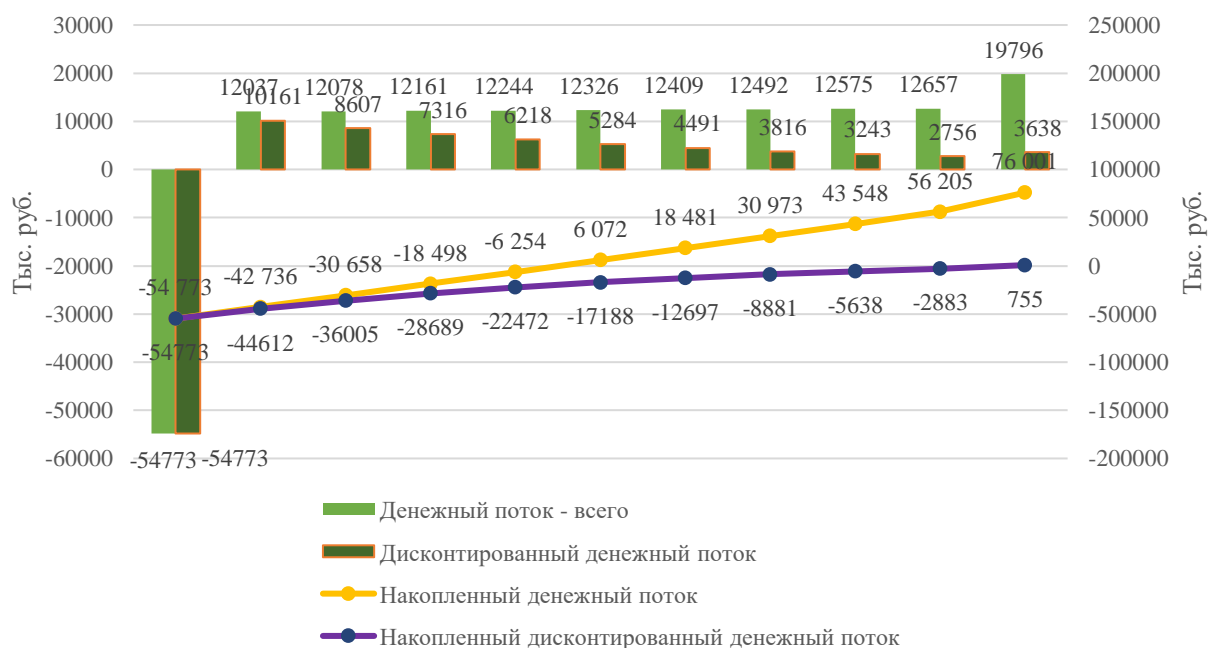


Рисунок 18 – Дисконтирование денежных потоков

На основе дисконтированных денежных потоков рассчитаем показатели эффективности инвестиционного проекта. Основными показателями эффективности инвестиционного проекта являются:

- чистый дисконтированный доход (NPV);
- внутренняя норма доходности (IRR);
- индекс доходности дисконтированных инвестиций (DPI);
- дисконтированный срок окупаемости (DPP).

В таблице 17 приведен расчет показателей эффективности инвестиционного проекта (строительства классической АЗС).

Таблица 17 – Показатели эффективности строительства классической АЗС

Показатели	Строительство классической АЗС
NPV, тыс. руб.	755,297
IRR, %	18,83
DPI, руб./руб.	1,01
DPP, лет	9,79

Реализация данного проекта позволит компании получить доход в размере 755,297 тыс. руб.

При ставке дисконта равной 18,83% проект будет ни прибыльным, ни убыточным. Также на основе внутренней нормы доходности (IRR) определяется резерв безопасности инвестиционного проекта по формуле 12:

$$\text{Резерв безопасности} = \text{IRR} - \text{Re}, \quad (12)$$

где IRR – внутренняя норма доходности, %

Re – ставка дисконтирования, %.

Рассчитаем резерв безопасности для данного проекта по формуле 12:

$$\text{Резерв безопасности} = 18,83\% - 18,16\% = 0,67\%.$$

Резерв безопасности на уровне 0,67% свидетельствует о том, что данный проект относится к группе высокорисковых проектов.

Индекс доходности дисконтированных инвестиций составляет 1,01. Проект является низкодходным, а также с длительным сроком окупаемости на момент завершения жизненного цикла.

Несмотря на то, что проект является прибыльным, основные показатели доходности инвестиционного проекта находятся на низком уровне. Поэтому необходимо рассматривать новые, более эффективные инвестиционные проекты по строительству АЗС. В качестве альтернативы классической АЗС является автоматизированная АЗС.

3.2 Строительство автоматизированной автозаправочной станции

За последние несколько лет топливный рынок заметно изменился. Многие стандартные решения перестали приносить результат, привлечение и удержание клиентов становится все дороже, а заработок топливной розницы падает. Сегодня всем операторам приходится задумываться о том, как сократить издержки и повысить доходность автозаправочных станций. Решение этой проблемы найдено во внедрении топливным ритейлом автоматизированных (безоператорных) автозаправочных станций (ААЗС).

В России по состоянию на 2017 год существует около 438 таких станций, 68% которых принадлежат крупным нефтяным компаниям (ВИНК), а остальные 32% - частным сетям.

Автоматизированная АЗС – автоматическая автозаправочная станция, позволяющая организовать работу без постоянного присутствия операторов, за счет осуществления контроля через диспетчерский пункт.

Платежный терминал устанавливается непосредственно на островке топливораздаточной колонке (ТРК) и обеспечивает оформление и оплату топлива самостоятельно клиентом. Прием оплаты от клиента подтверждается печатью кассового чека на фискальном регистраторе. К оплате принимаются банковские карты и наличные деньги. Время заправки на автоматизированной АЗС составляет около двух – трех минут.

На рисунке 19 представлена автоматизированная АЗС с терминалом самообслуживания.



Рисунок 19 – Автоматизированная АЗС
с терминалом самообслуживания

Преимущества автоматизированных (безоператорных) АЗС:

- сокращение необходимости в живом труде. Это позволяет значительно сократить затраты на оплату труда обслуживающего персонала, исключение потерь, связанных с недобросовестными действиями операторов автозаправочных станций, а также при полной автоматизации обслуживания клиентов увеличивается пропускная способность, за счет отсутствия передачи смены между сотрудниками;

- сокращение объема капиталовложений. Для размещения производственных мощностей требуется меньше производственных площадей. Помимо этого, исходя из предыдущего пункта, при сокращении обслуживающего персонала происходит высвобождение производственных помещений;

- постоянство качества обслуживания. При автоматизированной системе сбыта продукции устраняются свойственные человеку нестабильность и

способность допускать ошибки, поэтому качество обслуживания характеризуется таким свойством как постоянство;

- увеличение пропускной способности. Оперативность заправки (около трех минут) приводит к сокращению очередей и как следствие к увеличению пропускной способности АЗС.

В приложении И представлена схема процесса приобретения нефтепродуктов на АЗС до предложенных рекомендаций. По данным схемы видно, что в данном процессе принимают участие три участника процесса.

Приблизительное время обслуживания одной машины на АЗС составит 4 минуты, так как процесс установки раздаточного крана в бензобак 50 секунд, процесс приема заявки от клиента и оплаты 1 мин 30 секунд, дополнительно прибавляем 1 минуту (в расчете на одного дополнительного человека) на возможную очередь у кассы оператора и прием топлива (при расчете использовалось время приема 30 литров топлива) составит 40 секунд.

Таким образом, пропускная способность на стационарной АЗС составит 15 машин в час.

В приложении К представлена схема приобретения нефтепродуктов на автоматизированной АЗС. По данным схемы видно, что после внедрения автоматизации на АЗС в процессе принимают участие уже два участника процесса.

Приблизительное время обслуживания одной машины на АЗС составит 2 минуты, так как процесс установки раздаточного крана в бензобак, создание заявки и оплаты составит 1 минуту 20 секунд и процесс приема топлива (при расчете использовалось время приема 30 литров топлива) составит 40 секунд.

Таким образом, пропускная способность на автоматизированной АЗС составит 20 машин в час, что в полтора раза больше, чем на стационарных АЗС.

Однако главной особенностью, автоматизированной АЗС является возможность организовать работу станции без постоянного присутствия обслуживающего персонала. Основные технологические и бизнес процессы контролируются оператором диспетчерского центра (ДЦ), который может

располагаться на традиционной станции уже существующей сети АЗС или в специальном технологическом помещении, находящемся на одной из автоматических станций.

Один диспетчерский центр в состоянии одновременно контролировать работу группы автоматизированных АЗС. На рабочее место оператора ДЦ выводятся данные мониторинга состояния топливных запасов, сигналов систем видеонаблюдения и пожарной безопасности. Еще один дежурный сотрудник смены ДЦ находится в состоянии готовности к прибытию на объект в случае возникновения чрезвычайной ситуации, а также для контроля процесса приема топлива и инкассации денежных средств.

Такие терминалы самообслуживания позволяют существенно экономить на расходах на оплату труда, а соответственно и сокращают отчисления на социальные нужды.

Рассчитаем экономическую эффективность инвестиционного проекта по строительству автоматизированной АЗС.

Строительство ААЗС также, как и в классической АЗС планируется на выезде из г. Красноярска, пропускная способность трассы на данном участке составляет 850 авт./ч.

Планируется строительство ААЗС с 2 топливно-раздаточными колоннами (ТРК). Общий объем резервуарного парка составляет 150 м³. Оборудование для строительства ААЗС будет приобретено на территории города Красноярска.

Для строительства автоматизированной АЗС необходимы следующие капитальные вложения [32-35]:

- проектно-изыскательные работы (950 тыс. руб.);
- землеустроительные работы (135 тыс. руб.);
- покупка необходимого оборудования (32800 тыс. руб.);
- строительно-монтажные работы (10420 тыс. руб.).

Таким образом для строительства автоматизированной АЗС потребуются капитальные вложения в размере 44305 тыс. рублей.

Рассчитаем эксплуатационные затраты автоматизированной АЗС. Проведём расчет амортизационных отчислений линейным методом и налога на имущество на 10 лет.

Амортизационные отчисления определяются по формуле 1, как и в случае с классической АЗС.

Рассчитаем норму амортизационных отчислений по формуле 2.

Срок полезного использования автоматизированной АЗС составляет 20 лет, следовательно, норма амортизации, рассчитанная по формуле 9 составит 5%.

Ставка налога на имущество составляет 2,2%. Расчет налога на имущество и амортизационных отчислений для ААЗС приведен в приложении Л.

Таким образом амортизационные отчисления за год составят 4430,5 тыс. руб. За рассматриваемый период стоимость основного средства полностью амортизируется. Налог на имущество платиться ежеквартально, в общем за год необходимо будет оплатить сумму 877,2 тыс. руб., а за 10 лет – 4824,8 тыс. руб.

Рассчитаем затраты на приобретение нефтепродуктов на ААЗС.

На ААЗС планируется реализация наиболее популярных видов топлива таких, как:

- бензин АИ-92;
- бензин АИ-95;
- дизельное топливо.

Так как АЗС будет располагаться на выезде г. Красноярска, предполагается закупать нефтепродукты на Ачинском НПЗ.

По состоянию на 17.05.2018 г. оптовые цены на топливо без НДС составляют:

- АИ-92 (54200 руб./тонну);
- АИ-95 (55500 руб./тонну);
- дизельное топливо (52900 руб./тонну).

Доставка одного вида топлива составляет 100 руб./ тонну.

Планируемый объем закупок в месяц будет рассчитываться исходя из максимальной пропускной способности АЗС. Максимальная пропускная способность ААЗС выше, чем классической АЗС почти в полтора раза и составляет 20 авт./ч. Так как максимальная способность АЗС меньше пропускной способности трассы на данном участке (850 авт./ч.) планируется, что ААЗС будет работать на максимальной пропускной способности. На АЗС расположенной на выезде из г. Красноярска один автомобиль в среднем заправляет 15 литров топлива. Структура потребления на данной АЗС выглядит следующим образом: на АИ-92 приходится 62%, АИ-95 – 15%, дизельное топливо – 23%. Плотность нефтепродуктов: для АИ-92 – 0,73 г/куб. см; АИ-95 – 0,74 г/куб. см; ДТ – 0,83 г/куб. см.

Рассчитаем объем закупок нефтепродуктов в месяц.

$$\text{АИ-92}_{\text{литр}} = 20 \cdot 15 \cdot 0,62 \cdot 24 \cdot 30 = 133920 \text{ л}$$

$$\text{АИ-92}_{\text{тонн}} = 133920 \cdot 0,73 / 1000 = 95,23 \text{ т}$$

$$\text{АИ-95}_{\text{литр}} = 20 \cdot 15 \cdot 0,15 \cdot 24 \cdot 30 = 32400 \text{ л}$$

$$\text{АИ-95}_{\text{тонн}} = 32400 \cdot 0,74 / 1000 = 23,81 \text{ т}$$

$$\text{ДТ}_{\text{литр}} = 20 \cdot 15 \cdot 0,23 \cdot 24 \cdot 30 = 49680 \text{ л}$$

$$\text{ДТ}_{\text{тонн}} = 49680 \cdot 0,83 / 1000 = 35,71 \text{ т}$$

Для увеличения доходности компании, на территории АЗС планируется продавать не только топливные товары, но и товары народного потребления (например, кофе, продукты, прохладительные напитки, периодические издания, а также спецжидкости необходимые для автомобилей).

Объем закупок товаров народного потребления планируется на сумму 68,83 тыс. руб. в месяц. Расчёт плана закупок представлен в таблице 18.

Таблица 18 – План закупок

Наименование продукции (работ, услуг)	Цена руб./т	Закупки в месяц		Закупки в год, тыс. руб
		кол-во	сумма, тыс. руб	
АИ-92	54 300,00	95,23	5 170,99	62 051,87
АИ-95	55 600,00	23,81	1 323,79	15 885,48
Дизельное топливо	53 000,00	35,71	1 892,85	22 714,21
Товары народного потребления (ТНП)	-	-	68,83	825,94
Всего	-	154,75	8 456,46	101 477,50

Таким образом, общая сумму закупок материальных ресурсов за год составит 101484,50 тыс. руб.

Средняя торговая наценка АЗС составляет 27,7%. Следовательно, розничные цены на топливо составят:

$$\text{АИ-92} = 54300 + 27,7\% = 69383,45 \text{ руб./т.}$$

$$\text{АИ-95} = 55600 + 27,7\% = 71044,57 \text{ руб./т.}$$

$$\text{Дизельное топливо} = 53000 + 27,7\% = 67722,34 \text{ руб./т.}$$

Для товаров народного потребления торговая наценка составляет 70%.

$$\text{ТНП} = 68,83 + 70\% = 117,01 \text{ тыс. руб.}$$

Составим план продаж на год. В таблице 19 праведен расчёт плана продаж за год.

Таблица 19 – План продаж

Наименование продукции (работ, услуг)	Цена руб./ед.	Продажи в месяц		Продажи в год, тыс. руб
		кол-во	сумма, тыс. руб	
АИ-92	69 383,45	95,23	6607,4	79288,6
АИ-95	71 044,57	23,81	1691,5	20298,1
Дизельное топливо	67 722,34	35,71	2418,6	29023,8
ТНП	-	-	117,01	1404,1
Всего	-	154,75	10834,6	130014,6

Согласно плану продаж, общий объем продаж в год составит 130014,6 тыс. руб. Планируется, что наибольшая доля продаж будет приходиться на реализацию бензина марки АИ-92 (79288,6 тыс. руб.).

Далее проведем расчёт фонда оплаты труда. В таблице 20 приведен расчет фонда оплаты труда на год.

По сравнению с расчетом для классической АЗС, Операторов-кассиров требуется меньше, так как в дневное и ночное время ААЗС будет работать в режиме самообслуживания, кассир необходим для обслуживания покупок товаров народного потребления и в случае нарушения работы терминала самообслуживания.

Таблица 20 – Расчёт фонда оплаты труда

Должность	Численность, чел.	Зарплата, руб./мес.	ФОТ, тыс. руб.	
			в месяц	в год
Управляющий	1	50000	50	600
Оператор-кассир	2	35000	70	840
Заправщик	2	20000	40	480
Охранник	2	25000	50	600
Уборщик	2	12000	24	288
Итого:	9	-	234	2808

Итого, на оплату труда, по результатам расчета, нужно выделять 2808 тыс. рублей в год.

Составим смету затрат на производство и реализацию продукции. В среднем затраты на электроэнергию и теплоэнергию в месяц составляют 44,40 и 45,80 тыс. руб. соответственно. Отчисления в социальные фонды составляют 30,2% от фонда оплаты труда. Прочие затраты на АЗС в среднем составляют 10% от общих затрат. В таблице 21 приведен расчет сметы затрат на производство и реализацию продукции.

Таблица 21 – Смета затрат на производство и реализацию продукции

Показатели	Затраты – месяц, тыс. руб.	Затраты – год, тыс. руб.
Материальные затраты	8546,66	102559,90
Материалы	8456,46	101477,50
Электричество	44,40	532,80
Теплоэнергия	45,80	549,60

Окончание таблицы 21

Показатели	Затраты – месяц, тыс. руб.	Затраты – год, тыс. руб.
Заработная плата	234,00	2808,00
Отчисления в социальные фонды	70,67	848,02
Амортизационные отчисления	369,21	4430,50
Прочие	92,21	1106,46
Итого	9312,74	111752,88

В общем по ААЗС материальные затраты за год составят 102559,90 тыс. руб., затраты на заработную плату составят 2808 тыс. руб., отчисления в социальные фонды – 848,02 тыс. руб., амортизационные отчисления – 4430,5 тыс. руб., прочие затраты – 1106,46 тыс. руб. Всего затраты на производство и реализацию продукции за год составят 111752,88 тыс. руб.

Финансирование инвестиционного проекта осуществляется за счет собственных средств.

Составим план финансирования инвестиционного проекта с использованием только собственных средств. В таблице 22 приведен расчет плана финансирования проекта с использованием только собственных средств. Таблица 22 – План финансирования с использованием только собственных средств

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Потребность в финансировании	-
Капитальные вложения	44 305,00
Оборотные средства	9 312,74
Итого	53 617,74
Источники финансирования	-
Собственные средства – всего, в том числе:	53 617,74
пополнение оборотных средств	9 312,74
капитальные вложения	44305

Согласно плану, проект нуждается в финансировании на сумму 53617,74 тыс. руб.

Составим прогноз движения денежных средств. В приложении М приведен расчет прогноза движения денежных средств на 10 лет. Планируется,

что сальдо от операционной деятельности за рассматриваемый период составит 190482,4 тыс. руб., сальдо от инвестиционной деятельности будет равно -46972 тыс. руб. Сумма денежного потока за 10 лет составит 143510,4 тыс. руб.

Проведем дисконтирование денежных потоков.

Ставка дисконтирования (доходности) собственного капитала равна 18,46% как и при строительстве классической АЗС.

В приложении Н приведено дисконтирование денежных потоков.

На рисунке 20 представлено дисконтирование денежных потоков.

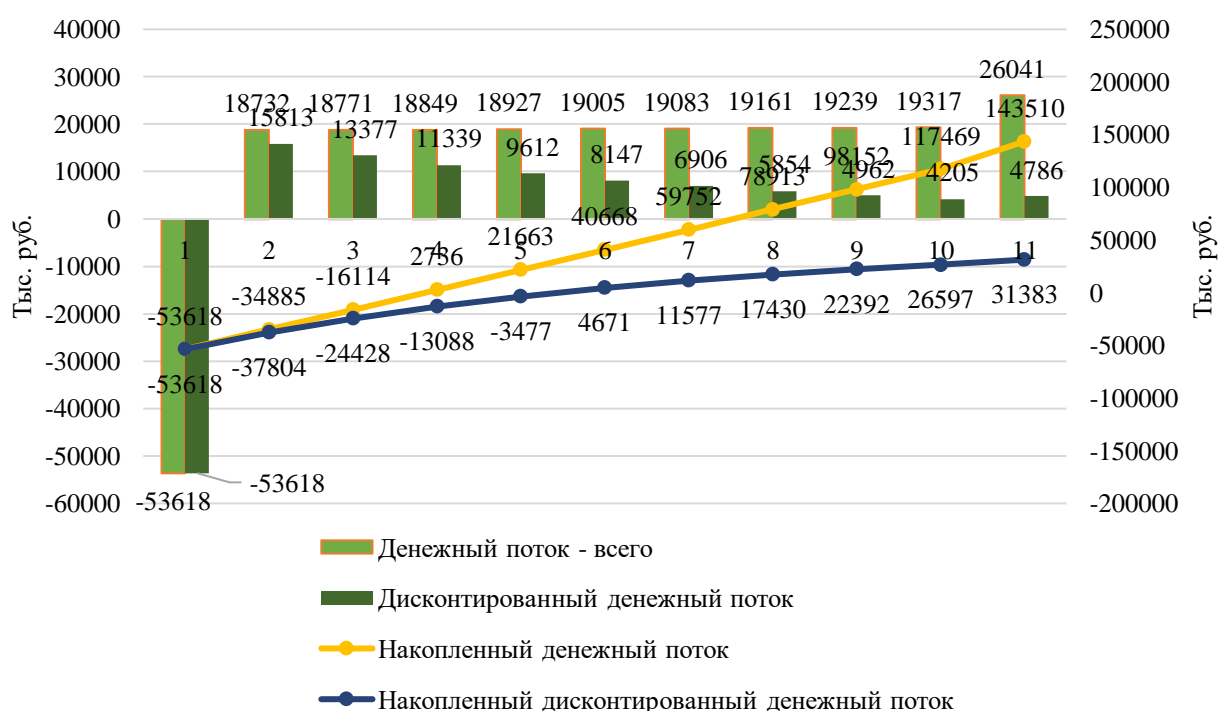


Рисунок 20 – Дисконтирование денежных потоков

Рассчитаем показатели эффективности инвестиционного проекта.

В таблице 23 приведен расчет показателей эффективности инвестиционного проекта (строительства автоматизированной АЗС).

Таблица 23 – Показатели эффективности строительства ААЗС

Показатели	Строительство ААЗС
NPV, тыс. руб.	31382,79
IRR, %	33,50
DPI, руб./руб.	1,59
DPP, лет	4,43

Постройка новой ААЗС позволит компании получить доход в размере 31382,79 тыс. рублей.

На основе внутренней нормы доходности, по формуле 12, рассчитаем резерв безопасности для инвестиционного проекта ААЗС:

$$\text{Резерв безопасности} = 33,50\% - 18,46 = 15,04\%$$

Проект является эффективным, так как чистый дисконтированный доход больше нуля, но низкодоходным, т.к. $1 < \text{DPI} < 2$.

Также проект является низкорисковым, так как резерв безопасности составляет 15,04%.

При расчётах так же было выявлено, что проект окупит себя за 4 полных года, т.к. $\text{DPP} = 4,43$.

3.3 Оценка предложенных мероприятий по формированию новых источников роста прибыли АО «Красноярскнефтепродукт»

Сравним основные показатели эффективности инвестиционных проектов по строительству классической АЗС и автоматизированной АЗС. В таблице 23 приведено сравнение показателей эффективности инвестиционных проектов.

Таблица 23 – Сравнение показателей эффективности инвестиционных проектов

Показатели	Инвестиционный проект		Отклонение
	строительство классической АЗС	строительство автоматизированной АЗС	
NPV, тыс. руб.	755,297	31382,79	+30627,49
IRR, %	18,83	33,50	+14,67%
DPI, руб./руб.	1,01	1,59	+0,58
DPP, лет	9,79	4,43	-5,36

Реализация инвестиционного проекта по строительству автоматизированной АЗС по сравнению инвестиционным проектом по строительству классической АЗС позволит получить дополнительный чистый

дисконтированный доход в размере 30627,49 тыс. руб. Внутренняя норма доходности строительства автоматизированной АЗС выше на 14,67% относительно строительства классической АЗС, то есть строительство ААЗС является более безопасным и менее рискованным. Также больше индекс доходности дисконтированных инвестиций на 0,58. Срок окупаемости строительства ААЗС по сравнению с классической наступает раньше 5,36 года.

Проанализировав основные критерии эффективности можно сделать вывод, что целесообразней вкладывать денежные средства в строительство автоматизированной АЗС.

Проведем анализ чувствительности инвестиционного проекта по строительству ААЗС.

Анализ чувствительности инвестиционного показывает оценку влияния изменения исходных параметров инвестиционного проекта на его конечные характеристики, в качестве которых как правило, используются NPV, IRR, DPI, DPP [36].

Для определения степени чувствительности критериев проекта выберем следующие параметры:

- цена продаж, руб./т;
- объем продаж, т/месяц;
- цена закупки, руб./т;
- капитальные вложения, тыс. руб.;
- норма дисконта, %.

Диапазон изменения варьируемых параметров примем от -30% до +30% с шагом отклонения от базового варианта в 10%.

Рассчитаем изменения значения интегральных показателей проекта (NPV, IRR, DPI, DPP) при отклонении параметров от базового варианта на заданный процент, и сгруппируем результаты по критериям.

В таблице 24 приведен анализ чувствительности NPV в абсолютных единицах измерения.

Таблица 24 – Анализ чувствительности NPV в абсолютных единицах измерения

NPV	Показатели в тысячах рублей						
	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Цена продаж	-105096,52	-59603,41	-14110,31	31382,80	76875,90	122369,01	167862,11
Объем продаж	-106586,53	-60596,75	-14606,98	31382,80	77372,57	123362,35	169352,12
Цена закупки	5322,77	14009,45	22696,14	31382,80	40069,51	48756,20	57442,88
Капитальные вложения	43413,69	39403,40	35393,11	31382,80	27372,53	23362,24	19351,95
Норма дисконта	51635,01	44087,94	37375,26	31382,80	26014,40	21188,59	16836,26

Наибольшее влияние на изменение NPV оказывает изменение объема продаж. При увеличении объема продаж на 30%, NPV достигает наибольшего значения равного 169352,12 тыс. руб., при уменьшении объема продаж на 30%, проект будет убыточным, значение NPV будет наименьшим и составит - 106586,53 тыс. руб.

В таблице 25 приведен анализ чувствительности IRR в абсолютных единицах измерения.

Таблица 25 – Анализ чувствительности IRR в абсолютных единицах измерения

IRR	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Цена продаж	-	-	10,97%	33,50%	53,68%	73,20%	92,51%
Объем продаж	-	-	10,69%	33,50%	53,90%	73,62%	93,14%
Цена закупки	21,26%	25,58%	29,65%	33,50%	37,18%	40,69%	44,07%
Капитальные вложения	45,42%	40,71%	36,80%	33,50%	30,68%	28,22%	26,06%
Норма дисконта	33,50%	33,50%	33,50%	33,50%	33,50%	33,50%	33,50%

На изменение IRR наибольшее влияние оказывает изменение объема продаж. При увеличении объема продаж на 30%, IRR достигает наибольшего значения равного 93,14%, при уменьшении объема продаж на 30%, проект будет убыточным, значение IRR не рассчитывается, так как расчет возможен только для безубыточных проектов.

В таблице 26 приведен анализ чувствительности DPI в абсолютных единицах измерения

Таблица 26 – Анализ чувствительности DPI в абсолютных единицах измерения

DPI	Показатели в рублей/рублей						
	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Цена продаж	-0,96	-0,11	0,74	1,59	2,43	3,28	4,13
Объем продаж	-0,99	-0,13	0,73	1,59	2,44	3,30	4,16
Цена закупки	1,10	1,27	1,43	1,59	1,74	1,88	2,02
Капитальные вложения	2,08	1,88	1,72	1,59	1,47	1,37	1,29
Норма дисконта	1,96	1,82	1,70	1,59	1,49	1,40	1,31

Основное влияние на изменение DPI оказывает изменение объема продаж. При увеличении объема продаж на 30%, DPI достигает наибольшего значения равного 4,16%, при уменьшении объема продаж на 30%, значение DPI будет равным -0,99%.

В таблице 27 приведен анализ чувствительности DPP в абсолютных единицах измерения

Таблица 27 – Анализ чувствительности DPP в абсолютных единицах измерения

DPP	Показатели в годах						
	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Цена продаж	28,53	21,55	12,27	4,43	2,09	0,97	0,31
Объем продаж	29,32	23,12	12,46	4,43	2,08	0,95	0,30
Цена закупки	7,38	6,11	5,16	4,43	3,84	3,37	2,97
Капитальные вложения	2,83	3,36	3,90	4,43	4,95	5,47	5,99
Норма дисконта	3,77	3,96	4,18	4,43	4,69	4,98	5,30

На изменение DPP наибольшее влияние оказывает изменение объема продаж. При увеличении объема продаж на 30%, DPP достигает наименьшего значения равного 0,3, при уменьшении объема продаж на 30%, значение DPP будет наибольшим и равным 29,32.

Далее находятся относительные отклонения значений критериев на каждом шаге от базового варианта. В таблице 28 приведен анализ чувствительности NPV в относительных единицах измерения.

Таблица 28 – Анализ чувствительности NPV в относительных единицах измерения

NPV	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Цена продаж	-177,53%	-118,35%	-59,18%	0,00%	59,18%	118,35%	177,53%
Объем продаж	-178,32%	-118,88%	-59,44%	0,00%	59,44%	118,88%	178,32%
Цена закупки	-65,04%	-43,36%	-21,68%	0,00%	21,68%	43,36%	65,04%
Капитальные вложения	43,95%	29,30%	14,65%	0,00%	-14,65%	-29,30%	-43,95%
Норма дисконта	77,85%	48,84%	23,04%	0,00%	-20,64%	-39,19%	-55,92%

Наибольшее влияние на изменение NPV оказывает изменение объема продаж. При увеличении объема продаж на 30%, показатель NPV увеличивается на 178,32%. На рисунке 21 анализ чувствительности NPV в относительных единицах.

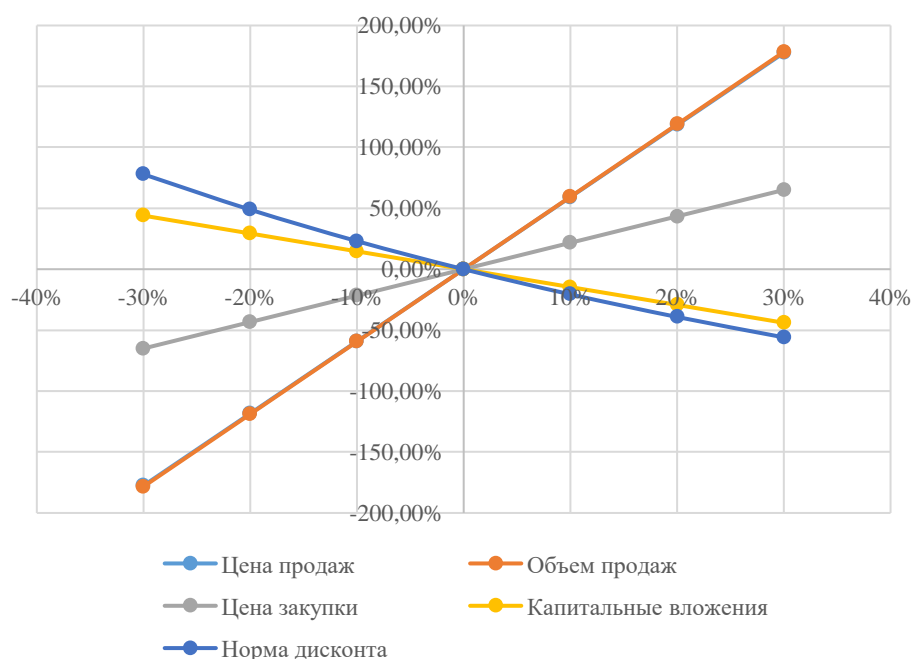


Рисунок 21 – Анализ чувствительности NPV
(в относительных единицах измерения)

Анализ чувствительности IRR в относительных единицах измерения приведен таблице 29.

Таблица 29 – Анализ чувствительности IRR в относительных единицах измерения

IRR	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Цена продаж	-	-	-67,25%	0,00%	60,22%	118,48%	176,10%
Объем продаж	-	-	-68,08%	0,00%	60,87%	119,75%	177,99%
Цена закупки	-36,55%	-23,65%	-11,51%	0,00%	10,97%	21,46%	31,53%
Капитальные вложения	35,58%	21,50%	9,84%	0,00%	-8,44%	-15,77%	-22,20%
Норма дисконта	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Основное влияние на изменение IRR оказывает изменение объема продаж. При увеличении объема продаж на 30%, показатель IRR увеличивается на 177,99%. На рисунке 22 анализ чувствительности IRR в относительных единицах.

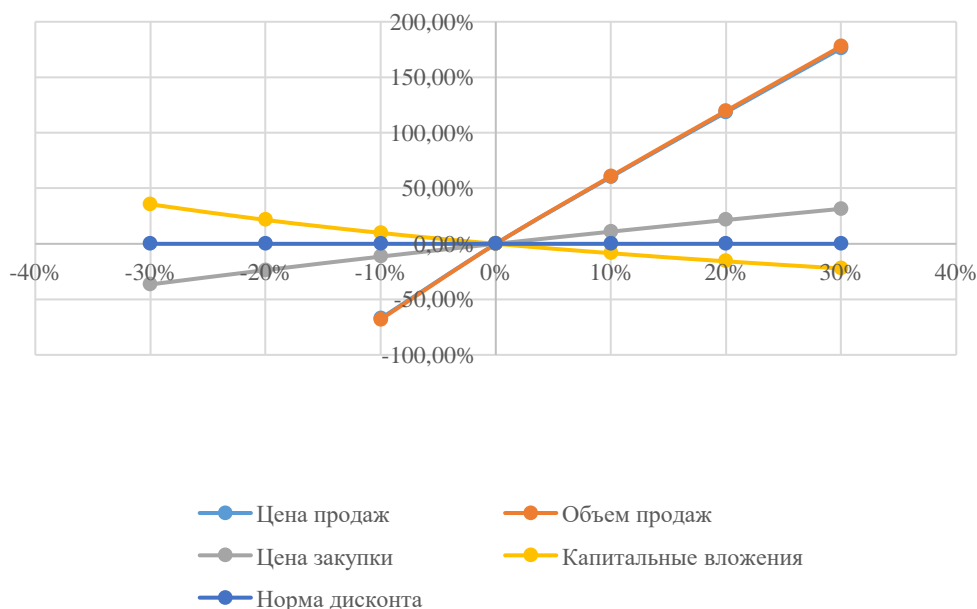


Рисунок 22 – Анализ чувствительности IRR

Анализ чувствительности DPI в относительных единицах измерения приведен таблице 30.

Таблица 30 – Анализ чувствительности DPI в относительных единицах измерения

DPI	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Цена продаж	-160,56%	-107,04%	-53,52%	0,00%	53,52%	107,04%	160,56%
Объем продаж	-162,32%	-108,21%	-54,11%	0,00%	54,11%	108,21%	162,32%
Цена закупки	-30,35%	-19,90%	-9,79%	0,00%	9,49%	18,68%	27,60%
Капитальные вложения	31,18%	18,71%	8,50%	0,00%	-7,19%	-13,36%	-18,71%
Норма дисконта	23,83%	14,95%	7,05%	0,00%	-6,32%	-11,99%	-17,11%

На изменение DPI наибольшее влияние оказывает изменение объема продаж. При увеличении объема продаж на 30%, показатель DPI увеличивается на 162,32%. На рисунке 23 анализ чувствительность DPI в относительных единицах.

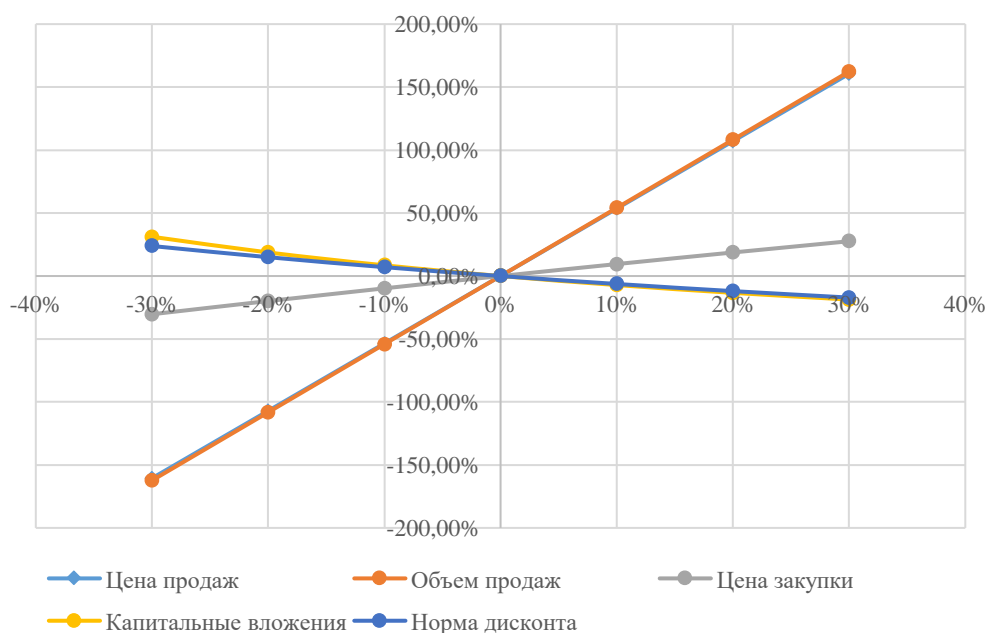


Рисунок 23 – анализ чувствительности DPI

Анализ чувствительности DPP в относительных единицах измерения приведен таблице 31.

Таблица 31 – Анализ чувствительности DPP в относительных единицах измерения

DPP	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Цена продаж	544,50%	386,82%	177,22%	0,00%	-52,73%	-78,05%	-92,92%
Объем продаж	562,34%	422,28%	181,49%	0,00%	-53,10%	-78,46%	-93,31%
Цена закупки	66,78%	37,99%	16,56%	0,00%	-13,19%	-23,94%	-32,87%
Капитальные вложения	-36,14%	-23,99%	-11,94%	0,00%	11,84%	23,58%	35,22%
Норма дисконта	-14,93%	-10,43%	-5,46%	0,00%	5,99%	12,53%	19,66%

Основное влияние на DPP оказывает изменение объема продаж. При увеличении объема продаж на 30%, показатель DPP уменьшается на 93,31%. На рисунке 24 анализ чувствительность DPP в относительных единицах.

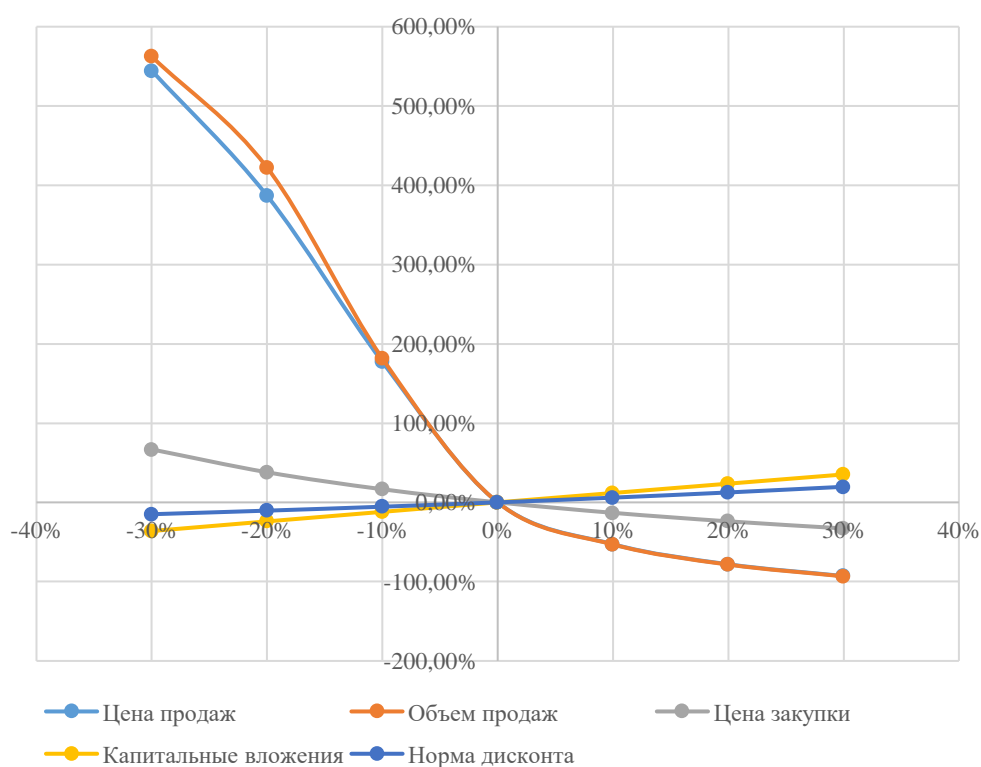


Рисунок 24 – анализ чувствительности DPP

Проранжируем степень влияния факторов на значение интегральных показателей проекта. В таблице 32 приведена сводная таблица анализа чувствительности.

Таблица 32 – Сводная таблица анализа чувствительности

Факторы	NPV	IRR	DPI	DPP	Сумма	Рейтинг	Влияние при росте фактора
Цена продаж	2	2	2	2	8	2	+
Объем продаж	1	1	1	1	4	1	+
Цена закупки	3	3	3	4	13	3	+
Капитальные вложения	5	4	4	3	16	4	-
Норма дисконта	4	5	5	5	19	5	-

Наиболее значимыми факторами являются объем продаж, цена продаж и цена закупки. При этих факторах интегральные показатели проекта изменяются в наибольшем процентном отношении. При цене продаж, цене закупки и объеме продаж интегральные показатели проекта изменяются в положительном направлении, при капитальных вложениях и норме дисконта - в отрицательном направлении.

Также при оценке инвестиционных проектов необходимо проводить анализ безубыточности проекта.

Анализ безубыточности подразумевает моделирование состояния безубыточности проекта (равенство нулю чистого дисконтированного дохода) для различных сценариев внешней среды.

Смоделируем изменение наиболее чувствительных параметров проекта (объем продаж, цена продаж, цена закупки, капитальные) в зависимости от нормы дисконтной ставки (как мера риска), принимаемой в расчетах оценки эффективности.

Базовым вариантом для анализа чувствительности является следующее:

- норма дисконта (18,46%);
- объем продаж (154,75 т);
- цена продаж (208150,37 руб./т);
- цена закупки (162900,00 руб./т);
- капитальные вложения (44305,0 тыс. руб.).

В таблице 33 приведен анализ безубыточности в абсолютных значениях.

Таблица 33 – Анализ безубыточности в абсолютных значениях

Норма дисконта, %.	Объем продаж, т	Цена продаж, руб./т	Цена закупки, руб./т	Капитальные вложения, тыс. руб.
15	141,81	190736,02	179791,35	93198,4
18,46	144,08	193791,39	176789,59	78976,2
20	145,12	195186,84	175424,00	73727,6
25	148,58	199849,12	170886,07	60001,2
30	152,17	204681,53	166222,55	49897,9
35	155,87	209648,63	161471,39	42206,7
40	159,64	214721,10	156663,48	36190,4
Базовый вариант	154,75	208150,37	162900,00	44305,0

Для нормы дисконта равной 18,46%, чтобы проект оставался безубыточным, объем продаж может снизиться до 144,08 тонн от исходного объема продаж; цена продаж может снизиться до 193791,39 руб./т от исходной цены продаж; цена закупки может увеличиться до 176789,59 руб./т от исходной цены закупки, капитальные вложения могут увеличиться до 78976,2 тыс. руб. от исходных капитальных вложений. На рисунке 25 представлен анализ безубыточности в абсолютных значениях.

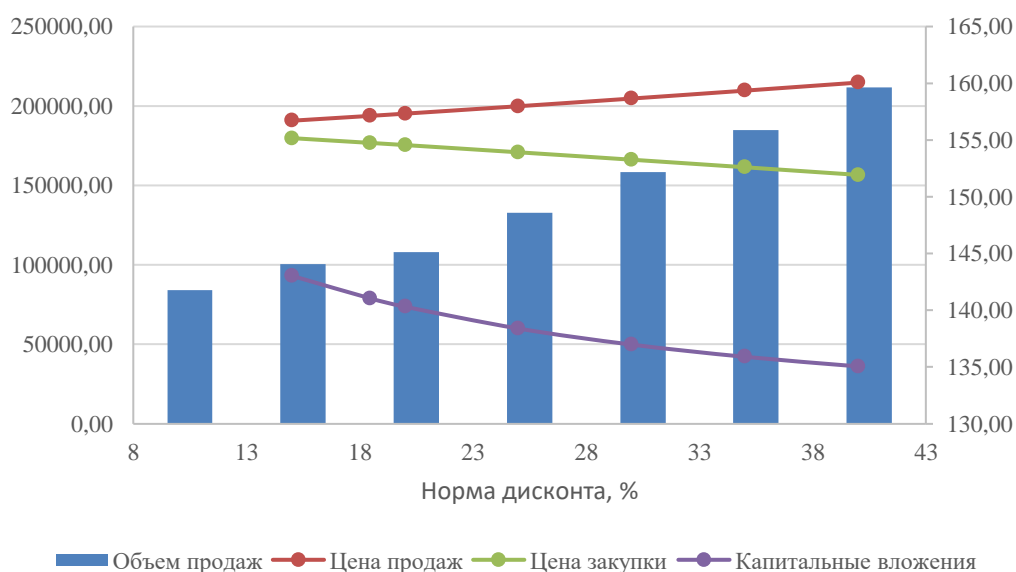


Рисунок 25 – Анализ безубыточности (в абсолютных значениях)

Проведем анализ безубыточности в относительных значениях. В таблице 34 приведен анализ безубыточности в относительных значениях.

Таблица 34 – Анализ безубыточности в относительных значениях

Норма дисконта	% отклонения объема продаж от базового варианта	% отклонения цены продаж от базового варианта	% отклонения цены закупки от базового варианта	% отклонения капитальных вложений от базового варианта
15	-8,4%	-8,4%	10,4%	110,4%
18,46	-6,9%	-6,9%	8,5%	78,3%
20	-6,2%	-6,2%	7,7%	66,4%
25	-4,0%	-4,0%	4,9%	35,4%
30	-1,7%	-1,7%	2,0%	12,6%
35	0,7%	0,7%	-0,9%	-4,7%
40	3,2%	3,2%	-3,8%	-18,3%

Для нормы дисконта равной 18,46%, чтобы проект был безубыточным, объем продаж может снизиться на 6,9% от исходного объема продаж; цена продаж может снизиться на 6,9% от исходной цены продаж; цена закупки может увеличиться на 8,5% от исходной цены закупки, капитальные вложения могут увеличиться на 78,3% от исходных капитальных вложений. На рисунке 26 представлен анализ безубыточности в относительных значениях.

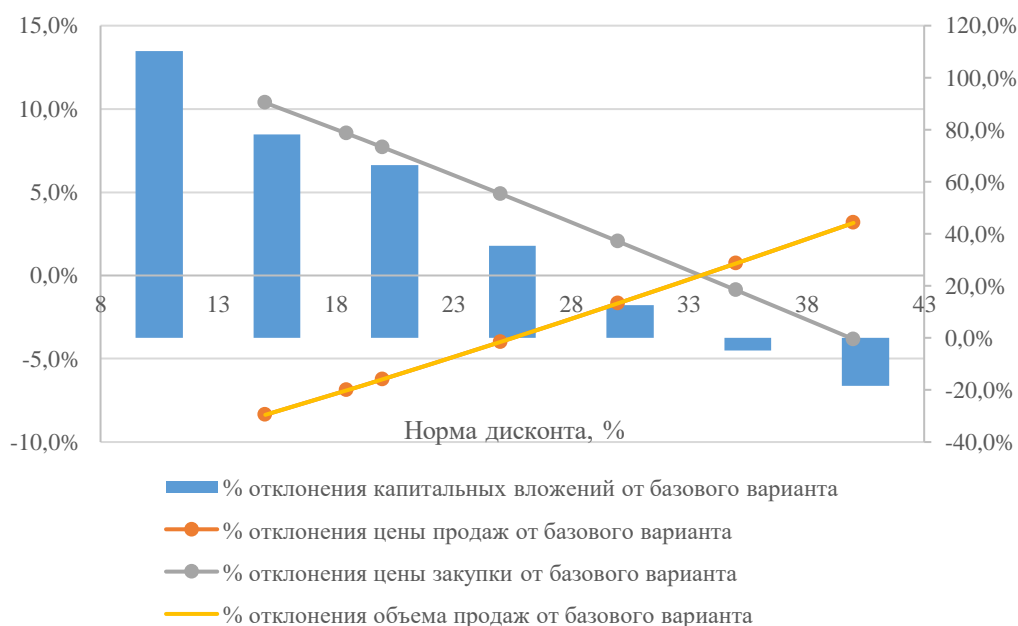


Рисунок 26 – Анализ безубыточности (в относительных значениях)

Проект по строительству ААЗС предусматривает решение следующих социальных и экономических задач:

- создание новых рабочих мест на открываемом ААЗС;
- удовлетворение спроса автомобилистов в обеспечении топливом и другими потребительскими товарами;
- извлечение прибыли.

Проведем анализ рисков проекта по строительству ААЗС на выезде из г. Красноярск. Наиболее значимыми рисками в проекте будут являться:

- незавершения проекта;
- риск превышения затрат;
- производственный риск;
- риски, связанные с рынком;
- финансовые риски.

Риск незавершения проекта может быть связан с различными факторами. Например, строительство может быть не завершено вследствие аварии, банкротства подрядчиков, изменений в разработанном бизнес-плане и другое. Данный риск достаточно трудно прогнозируемый, предполагается страхование некоторых направлений данного вида риска.

Риск превышения затрат вследствие изменения первоначального плана реализации проекта или занижения расчетных затрат. Принимая во внимание изменения в первоначальной смете, инвесторы могут вносить поправку на возросшую сумму финансирования от ранее установленного лимита. Для минимизации данного риска необходимы резервные средства, которые позволят покрыть непредвиденные дополнительные издержки.

После завершения проекта по строительству ААЗС на ожидаемые потоки наличности также могут повлиять различные факторы риска.

Риски, связанные с эксплуатацией предприятия («производственные риски») могут быть вызваны техническими проблемами (не отвечающая требованиям разработка проекта, плохой инжиниринг, неудовлетворительное обучение персонала) или экономическими проблемами (рост издержек

производства, недостаток сырьевых запасов). Производственные риски могут быть минимизированы более качественной работой управленческого персонала.

Риски, связанные с рынком («риски реализации») могут быть следствием ошибочной оценки рынка (его объема, сегментации), снижением ожидаемых цен нефтепродукты или ухудшением возможностей реализации. Необходимо уделяет особое внимание процедурам регулярного измерения, контроля данного вида риска, корректировать бизнес-план в случае резкого изменения показателей.

Финансовые риски проекта включают в себя риски, связанные с изменением курсов валют, процентный риск, инфляционный риск, риск неопределенности цен поставщиков.

Колебания валютного курса не оказывают влияния на своевременность исполнения договорных обязательств компании. Основные расчеты по операционной и инвестиционной деятельности общество осуществляет в национальной валюте.

Процентный риск связан с привлечением заемных средств и обусловлен волатильностью процентных ставок по банковским кредитам, что, в свою очередь, может оказать негативное влияние на прибыль. Так как данный проект предполагает финансирование за счет собственных средств, то значимость данного риска минимальна.

Подверженность инфляционному риску оценивается как средняя, за счёт возможности корректировать цены в случае значительного изменения покупных цен на нефтепродукты и значительного изменения товаров естественных монополий.

Риск неопределенности цен поставщиков проявляется в существенном удорожании поставок товаров, работ и услуг. Ценовая неопределенность минимизируется путем включения в контракты защитных условий.

Рассчитаем прогнозный отчет о финансовых результатах за 2018 год с учетом эффекта от предложенного инвестиционного проекта, но без учета влияния каких-либо других изменений. Результаты представлены в таблице 35.

Таблица 35 – Прогноз отчета о финансовых результатах

Показатели в тысячах рублей				
Показатели	Коды строк	За 12 месяцев 2017 г.	За 12 месяцев 2018 г. (прогноз)	Отклонение, 2018-2017
Выручка	2110	14192521	14322536	130015
Себестоимость продаж	2120	(12071492)	(12184122)	-112630
Валовая прибыль (убыток)	2100	2121029	2138414	17385
Коммерческие расходы	2210	(1636757)	(1636757)	0
Управленческие расходы	2220	(0)	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	484272	501657	17385
Доходы от участия в других организациях	2310	110	110	0
Проценты к получению	2320	9224	9224	0
Проценты к уплате	2330	(276388)	(276388)	0
Прочие доходы	2340	127191	127191	0
Прочие расходы	2350	(213496)	(213496)	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	130913	148298	17385
Текущий налог на прибыль	2410	(25290)	(28767)	3477
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	1509	1509	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(11750)	(11750)	0
Прочее	2460	(7)	(7)	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	95375	109283	13908

Планируемая чистая прибыль в 2018 году составит 109283 тыс. руб., что выше исходного показателя чистой прибыли на 13908 тыс. руб., при этом, показатели валовой прибыли, прибыли от продаж и прибыли до налогообложения также увеличится.

Рассчитаем показатели рентабельности по прогнозному отчету о финансовых результатах. Прогнозные показатели рентабельности за 2018 год представлены в таблице 36.

Таблица 36 – Прогнозные показатели рентабельности на 2018 г.

Наименование показателя	2017 год	2018 (прогноз)	Отклонение, 2018-2017
Рентабельность продаж			
Рентабельность продаж, %	3,41	3,50	0,09
Рентабельность реализованной продукции, %	0,67	0,76	0,09
Рентабельность производства и продукции			
Рентабельность производства, %	45,73	45,80	0,07
Рентабельность продукции, %	3,53	3,63	0,1
Рентабельность производственной деятельности, %	0,70	0,79	0,09
Рентабельность активов и капитала			
Рентабельность активов, %	2,04	2,34	0,3
Рентабельность текущих активов, %	2,72	3,12	0,4
Рентабельность собственного капитала, %	8,75	10,02	1,27
Рентабельность инвестиций, %	8,07	9,25	1,18

Динамика показателей рентабельности, учитывающая изменения за счет предлагаемого мероприятия, наглядно изображена на рисунке 27.



Рисунок 27 – Показатели рентабельности

Строительство автоматизированной АЗС позволит компании увеличить все основные показатели рентабельности в 2018 году с учетом изменений чистой прибыли, выручки, прибыли от продаж, валовой прибыли и себестоимости. Таким образом, реализация данного инвестиционного проекта является новым источником роста уровня доходности АО «Красноярскнефтепродукт».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате анализа было выявлено, что доходность предприятия характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – это сумма прибыли или доходов. Относительный показатель – уровень рентабельности. Повышение их уровня свидетельствует как об улучшении использования производственных и финансовых ресурсов, так и о получении дополнительных источников инвестиций для дальнейшего роста предприятия.

Проведенный анализ производственно-хозяйственной деятельности АО «Красноярскнефтепродукт» выявил, что:

- товарооборот АО «Красноярскнефтепродукт» в 2017 году снизился на 30 тыс. тонн;

- предприятие в 2015 году имело убытки, за период 2015-2017 гг. предприятие смогло выйти из убытков и получить чистую прибыль в 2017 году в размере 95375 тыс. руб.;

- прибыль от продаж АО «Красноярскнефтепродукт» за рассматриваемый период имеет тенденцию к росту;

- предприятие АО «Красноярскнефтепродукт» за 2015-2017 гг. смогло улучшить свои основные показатели рентабельности.

Проведенный факторный анализ прибыли и рентабельности показал, что важнейшим фактором влияющий на изменение прибыли от продаж и рентабельности является уровень себестоимости единицы продукции. Совокупное влияние всех факторов на изменение прибыли от продаж составило 25380 тыс. руб., а на изменение рентабельности от продаж - 0,06%.

В качестве нового источника роста уровня доходности предприятия было предложено строительство АЗС. На основе сравнительного анализа было выявлено, что строительство автоматизированной АЗС является более эффективным, чем строительство классической АЗС.

Автоматизированная АЗС обладает рядом преимуществ по сравнению с классической таких, как:

- сокращение необходимости в живом труде;
- уменьшение объема капитальных вложений;
- постоянство качества обслуживания;
- увеличение пропускной способности АЗС.

Реализация инвестиционного проекта по строительству автоматизированной АЗС по сравнению инвестиционным проектом по строительству классической АЗС позволит получить дополнительный доход в размере 25546,7 тыс. руб.

Также было проанализирована чувствительность проекта по строительству автоматизированной АЗС к изменению факторов таких, как цена продаж, объем продаж, цена закупки, уровень капитальных вложений и норма дисконта. Было выявлено, данный проект наиболее чувствителен к изменению объема продаж.

Анализ безубыточности данного инвестиционного проекта показал, что для нормы дисконта равной 18,46%, у АО «Красноярскнефтепродукт» есть запас финансовой прочности, объем продаж может снизиться на 6,9% от исходного объема продаж.

В работе была спрогнозирована чистая прибыль АО «Красноярскнефтепродукт» в результате внедрения инвестиционного проекта в 2018 году, которая составит 109283 тыс. руб., что выше показателя чистой прибыли в 2017 году на 13908 тыс. руб. Также спрогнозированы основные показатели рентабельности проекта, которые также увеличатся в прогнозном году.

Таким образом, развитие сети ААЗС для АО «Красноярскнефтепродукт» позволит сократить издержки компании, повысить покупательскую лояльность и создаст имидж инновационной компании, которая идет в ногу с современными трендами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Старинская Г. Как в России устроен рынок АЗС [Электронный ресурс] / Г. Старинская // Ведомости – Бизнес/ТЭК. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/10/13/737707-kak-ustroen-rinok-azs>.
- 2 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: – Режим доступа: www.gks.ru.
- 3 Энергетический бюллетень март 2018 [Электронный ресурс] // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – Режим доступа <http://ac.gov.ru/files/publication/a/16431.pdf>.
- 4 Дорошенко В.В., Моргунов Е.В. Оценка состояния конкурентоспособности продукции российских ВИНК на отечественном рынке / В.В. Дорошенко, Е.В. Моргунов// Проблемы развития рыночной экономики: (сб. науч. тр.): Вып.1 /РАН. Ин-т проблем рынка. – М.: Центр «Транспорт», 2010. – 64 -74с.
- 5 Карпухин С. Динамика цен на нефть с 2014 года [Электронный ресурс] / С. Карпухин // ТАСС – Режим доступа: <http://tass.ru/info/5208707>.
- 6 Злотникова Л. Г. Финансовый менеджмент в нефтегазовых отраслях: Учебник / Л. Г. Злотникова, Л. В. Колядов, П. Ф. Тарасенко ; Рос. гос. ун-т нефти и газа им. И.М. Губкина, 2016 – 353с.
- 7 АЗС в г. Красноярск, заправки Красноярска [Электронный ресурс] / Цены на бензин и карта АЗС России – Режим доступа: https://www.benzin-price.ru/zapravka.php?region_id=24&city=64&search=1.
- 8 Дунаев В. Ф., Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: учебник для студентов, изучающих экономику нефтегазовой отрасли / В. Ф. Дунаев [и др.]; Рос. гос. ун-т нефти и газа им. И.М. Губкина, 2015. – 352с.

9 Павловская А.В. Планирование на предприятиях нефтяной и газовой промышленности: учеб.пособие / А. В. Павловская. – Ухта : УГТУ, 2010. – 208с.

10 Саматова, Т. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях нефтяной и газовой промышленности : учеб. пособие / Т. Б. Саматова. –Ухта : УГТУ, 2013. – 332с.

11 АО «Красноярскнефтепродукт» - О компании [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.knp.krsn.ru/about/>.

12 Годовой отчет АО «Красноярскнефтепродукт» за 2015 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.knp.krsn.ru/stockholder/finansovaya-otchetnost15/>.

13 Годовой отчет АО «Красноярскнефтепродукт» за 2016 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.knp.krsn.ru/stockholder/finansovaya-otchetnost/>.

14 АО «Красноярскнефтепродукт» - Филиалы компании [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.knp.krsn.ru/about/company-branches/>.

15 Годовая бухгалтерская отчетность по РСБУ АО «Красноярскнефтепродукт» за 2015 год [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.knp.krsn.ru/upload/iblock/ada/audit_godovogo_otcheta_2015_3.pdf

16 Годовая бухгалтерская отчетность по РСБУ АО «Красноярскнефтепродукт» за 2016 год [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.knp.krsn.ru/upload/iblock/cb4/auditorskoe-zaklyuchenie.pdf>

17 Годовая бухгалтерская отчетность по РСБУ АО «Красноярскнефтепродукт» за 2017 год [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.knp.krsn.ru/upload/iblock/b40/auditorskoe-zaklyuchenie-za-2017god.pdf>

18 Автодорога Р-255 «Сибирь» [Электронный ресурс]: Автострада – актуальное состояние дорог – Режим доступа: <http://autostrada.info/ru/highway/M-53/details>

19 Сколько стоит открыть заправку [Электронный ресурс] : Ресурс о малом и среднем бизнесе. – Режим доступа: <http://www.pro-biznes.com/organizaciya-i-upravlenie-biznesom/skolko-stoit-otkryt-zapravku.html>.

20 Землеустроительные и геодезические работы – Генеральный план [Электронный ресурс] : Генеральный план – Геодезическая фирма. – Режим доступа: <https://genplan24.ru/zemleustroitelnye-i-geodezicheskie-raboty/>.

21 Продукция Gilbarco Veeder-Root Europe [Электронный ресурс] : Gilbarco Veeder-Root Europe | Keeping the world moving. – Режим доступа: <http://www.gilbarco.com/eu/rueu/products>.

22 Налог на имущество организаций с 2018 года [Электронный ресурс] : Онлайн консультация Zybleva.ru. – Режим доступа: <https://zybleva.ru/azs-popadaet-pod-nalog-na-imuschestvo-2017-god-26602/>.

23 АО «Ачинский НПЗ ВНК» [Электронный ресурс] : Официальный сайт АО «Ачинский НПЗ ВНК» – Режим доступа: <https://anpz.rosneft.ru>.

24 Продажа продукции Ачинского НПЗ – бензин и ГСМ [Электронный ресурс] : Официальный сайт ООО «Трансонис». – Режим доступа: <http://transonis.com/o-achinskom-npz.htm>.

25 Аналитика российского топливного рынка [Электронный ресурс] : Алгоритм. Топливный сервис: доставка топлива. – Режим доступа: <http://www.fuelservice.ru/analytics/5552/>.

26 Как поднять продажи на АЗС [Электронный ресурс] : «Современная АЗС» – ежемесячный журнал. – Режим доступа: <http://www.fuelservice.ru/analytics/5552/>.

27 Отопление АЗС [Электронный ресурс] : Отопительные энергосберегающие панели. – Режим доступа: <http://ivtm.ru/use-azs.html>.

28 Расчет затрат на текущий ремонт, прочие расходы, хозяйственные нужды [Электронный ресурс] : Расчет затрат на текущий ремонт. – Режим доступа: http://studbooks.net/892915/marketing/raschet_zatrat_tekuschiy_remont.

29 Формирование итоговой величины стоимости [Электронный ресурс] : Учебные материалы онлайн. – Режим доступа:

https://studwood.ru/1535657/ekonomika/formirovanie_itogovoy_velichiny_stoimosti_predstavlenie_rezultatov_otsenki_otchyote_otsenke.

30 Безрисковая ставка [Электронный ресурс] : UTMagazine.ru – аналитический портал. – Режим доступа: <https://utmagazine.ru/posts/8022-bezriskovaya-stavka>.

31 Некоторые данные «Ibbotson Associates» [Электронный ресурс] : Файловый архив для студентов Studfiles. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/2265335/page:60/>.

32 Строительство ААЗС [Электронный ресурс] : INIT PLUS. – Режим доступа: <http://автоматическая-азс.рф/building/>.

33 Комплексное решение для автоматической (безоператорной) ААЗС [Электронный ресурс] : Автоматические АЗС – Нефтепродукттехника. – Режим доступа: <http://www.fuelservice.ru/analytics/5552/>.

34 Автоматическая АЗС (ААЗС) [Электронный ресурс] : Флагма – Бизнес объявления России. – Режим доступа: <https://moscow.flagma.ru/avtomaticheskaya-azs-aazs-o3326394.html>.

35 Документация Benza [Электронный ресурс] : Benza: производство контейнерных АЗС и топливораздаточных колонок. – Режим доступа: <http://www.fuelservice.ru/analytics/5552/>.

36 Дюканова Е.Ю., Привалова А.А., пути повышения доходности на предприятии/ Вестник научных конференций. 2017. № 2-1 (18). – 50-51с.

37 Лебедева М.Ю., Рындина А.С, применение автоматизированных систем управления с целью повышения эффективности деятельности автозаправочных станций/ сборник: энергетика, информатика, инновации-2016 в 3 томах. Национальный исследовательский университет «МЭИ», филиал в г. Смоленске. 2016. - 300-304с.

38 Лясковская М.Н., Марковская Э.В., Автоматизация бизнес-процессов АО «КНП» как технология совершенствования системы сбыта/ Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2017. № 1-2. - 190-195 с.

39 Миловидов, К. Н. Нефтегазовое производство: экономика и управление [Текст] : учеб. пособие / К. Н. Миловидов, Е. В. Зеленовская. - М. : РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, 2015. - 429 с.

40 Катюха П.Б. Торговля углеводородами на мировых энергетических рынках. - М.: Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина, 2015, - 185с.

41 Лапуста,М.Г. Финансы организаций (предприятий): учеб.пособие для вузов/ М.Г. Лапуста,Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. -Москва: Иифра-М, 2012.

42 Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): учеб.пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. –Москва: КНОРУС, 2015 – 407 с.

43 Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / О. В. Грищенко. – Таганрог: ТРТУ, 2015. – 112 с.

44 Коптева П.К. Современные представления о сущности финансовых ресурсов предприятия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. –2011. – № 10. – 46 с.

45 Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. / М.Н. Крейнина. -Москва: ИКЦ «ДИС», 2011. -224 с.

46 Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: / Н.П.Любушин, В.Б. Лещева, В.Г.Дьякова. –М.: ЮНИТИ, 2014. – 471с

47 Сергеев, И.В. экономика организации (предприятия): Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - Люберцы: Юрайт, 2015.

48 Чалдаева, Л.А. Экономика организации: Учебник и практикум для СПО / Л.А. Чалдаева. -Люберцы: Юрайт, 2016. - 435 с.

49 Факторы, влияющие на величину прибыли [Электронный ресурс]: экономический анализ // Энциклопедия экономиста. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/planirovanie-pribyli.html>.

50 Клещукowa, У.А. Новый взгляд на проведение факторного анализа показателя Операционный доход (EBITDA) // Российское предпринимательство. - 2014. - № 8 (254). - 31-38 с.

51 Планирование прибыли и порядок ее распределения на предприятиях различных организационных форм [Электронный ресурс] / Проектирование промышленных предприятий. – Режим доступа: <http://www.r35.com.ru/ekonomika-predpriyatiya-str228.html>

52 Методы планирования прибыли предприятия [Электронный ресурс] // Справочник экономиста. – №2, 2005. – Режим доступа: <http://www.profiz.ru>.

53 Макушева Ю.А. Методы планирования прибыли: пять основных подходов [Электронный ресурс] / Ю.А.Макушева // Элитариум – центр дополнительного образования. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/pribyl-planirovanie-metod-proizvodstvo-produkcija-vyruchka-zatraty-formula-rezultat>.

54 Методы планирования прибыли [Электронный ресурс] // Studme – учебные материалы для студентов. – Режим доступа: http://studme.org/13470711/ekonomika/metody_planirovaniya_pribyli.

55 Методы планирования прибыли [Электронный ресурс] : Конспекты лекций // Финансы предприятий №2.– Режим доступа: https://zubolom.ru/lectures/fin_org2/10.shtml.

56 Рентабельность продаж (ROS) [Электронный ресурс] // Финансово-инвестиционный блог. – Режим доступа: <http://finzz.ru/rentabelnost-prodazh-ros-formula-primere.html>.

57 Основные способы оценки кредитоспособности крупных и средних предприятий, принятые в РФ [Электронный ресурс] // SomeBanks. – Режим доступа: <http://www.somebanks.ru/soans-709-5.html>.

58 Рентабельность собственного капитала [Электронный ресурс] // Финансовый анализ. – Режим доступа: <http://1fin.ru/?id=311&t=12>.

59 Костюченко Н.С. Расчет рентабельности / Н.С. Костюченко // Журнал «Рисковик». – Санкт-Петербург, 2013. – № 9.

60 Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]: электронный портал. Режим доступа: <http://afdanalyse.ru/47>.

61 Прибыль и рентабельность [Электронный ресурс]: электронный портал. Режим доступа: <http://fb.ru/>.

62 СТО 4.2-07-2014 Система менеджмента качества. Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности. – Введ. 09.01.2014. – Красноярск: ИПК СФУ, 2014. – 60с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Актив бухгалтерского баланса на 31.12.2017 г.

Таблица А.1 – Актив бухгалтерского баланса на 31.12.2017 г.

Показатели в тысячах рублей				
Наименование показателя	Коды строк	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	0	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Нематериальные налоговые активы	1030	0	0	0
Материальные налоговые активы	1140	0	0	0
Основные средства	1150	1135119	1115977	935454
в том числе: основные средства	1151	947770	960909	872065
незавершённое строительство	1152	173481	147754	113684
оборудование к установке	1153	14885	8323	8805
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Финансовые вложения	1170	1848	1021	1048
Отложенные налоговые активы	1180	28681	40811	7689
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	14403
Итого по разделу I	1100	1165648	1157809	1018804
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	159102	2232308	1811774
В том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	41438	37523	44102
Животные на выращивании и откорме	1212		0	0
Затраты в незавершенном производстве	1213	5431	54629	8471
Готовая продукция и товары для переработки	1214	1212235	2163156	1759201
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	1220	17037	45319	41789
Дебиторская задолженность	1230	1977361	1261738	1428923
В том числе долгосрочная	1231		0	
Краткосрочная	1233	1997361	1261738	1428923
Основные вложения	1240	119	9801	27964
Денежные средства и денежные	1250	117078	104439	66162
Прочие оборотные активы	1260	131297	26905	829
Итого по разделу II	1200	3501884	3701511	3377441
БАЛАНС	1300	4556822	485120	4386045

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Пассив бухгалтерского баланса на 31.12.2017 г.

Таблица Б.1 – Пассив бухгалтерского баланса на 31.12.2017 г.

Показатели в тысячах рублей				
Наименование показателя	Коды строк	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	87784	67784	67784
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)	(0)	(0)
Переоценка внеоборотных активов	1340	143646	143646	143646
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360	16948	16948	16948
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	662165	770044	779371
Итого по разделу III	1300	1090514	995472	1007788
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	2310608	2476124	2355437
Кредиторская задолженность	1520	588265	903780	965661
В том числе: перед поставщиками и подрядчиками	1521	59284	709438	723249
перед покупателями и заказчиками	1522	172801	127968	185100
перед персоналом организации	1523	21818	24417	40063
перед внебюджетными фондами	1524	13330	19240	19619
перед бюджетом по налогам и сборам	1525	41338	15377	18996
прочая	1526	290395	6967	19585
Задолженность перед участниками	1527	344	365	247
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	36825	47754	44799
Прочие обязательства	1550	540128	432481	
Итого по разделу V	1600	3465647	3880139	3387097
БАЛАНС	1700	4666622	4660120	4394045

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах за 2017 г.

Таблица В.1 – Отчет о финансовых результатах

Показатели в тысячах рублей			
Показатели	Коды строк	За 12 месяцев 2017 г.	За 12 месяцев 2016 г.
Выручка	2110	14192521	13679283
Себестоимость продаж	2120	(12071492)	(11714052)
Валовая прибыль (убыток)	2100	2121029	1965241
Коммерческие расходы	2210	(1636757)	(1506349)
Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	484272	458892
Доходы от участия в других организациях	2310	110	38
Проценты к получению	2320	9224	10095
Проценты к уплате	2330	(276388)	(309937)
Прочие доходы	2340	127191	213207
Прочие расходы	2350	(213496)	(360895)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	130913	11395
Текущий налог на прибыль	2410	(25290)	(36707)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства	2421	9370	1876
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	1509	(380)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(11750)	32912
Прочее	2460	(7)	2246
Чистая прибыль (убыток)	2400	95375	9487

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Расчет цены и себестоимости за 1 тонну каждого вида продукции

Таблица Г.1.1 – Расчет цены и себестоимости за 1 тонну каждого вида продукции за 2016 год

Показатели	Объем реализации, тонн	Структура реализации, продукция, %	Выручка, тыс. руб.	Цена за 1 тонну, руб./т.	Себестоимость продаж, тыс. руб.	Коммерческие расходы, тыс. руб.	Себестоимость продаж 1 тонны продукции, тыс. руб./т.	Коммерческие расходы на 1 тонну продукции, тыс. руб./т.	Себестоимость 1 тонны продукции, тыс. руб./т.
Торговля розничными товарами	266484	42,20	9881231	37,08	8733337	635679	32,77	2,39	35,16
Торговля оптовыми товарами	94865	15,02	2904198	30,61	2535307	226294	26,73	2,39	29,11
Северный завод	13759	2,18	702904	51,09	401688	32821	29,19	2,39	31,58
Услуги по перевалке и хранению и др.	256371	40,60	190960	0,74	43720	611555	0,17	2,39	2,56
Всего	631479	100,00	13679293	-	11714052	1506349	-	-	-

Таблица Г.2 – Расчет цены и себестоимости за 1 тонну каждого вида продукции за 2017 год

Показатели	Объем реализации, тонн	Структура реализации продукции, %	Выручка, тыс. руб.	Цена за 1 тонну, руб./т.	Себестоимость продаж, тыс. руб.	Коммерческие расходы, тыс. руб.	Себестоимость продаж 1 тонны продукции, тыс. руб./т.	Коммерческие расходы на 1 тонну продукции, тыс. руб./т	Себестоимость 1 тонны продукции, тыс. руб./т.
Торговля розничными товарами	287510	47,85	11463898	39,87	10073571	783166	35,04	2,72	37,76
Торговля оптовыми товарами	58065	9,66	1684209	29,01	1425416	158167	24,55	2,72	27,27
Северный завоз	16780	2,79	861462	51,34	499804	45708	29,79	2,72	32,51
Услуги по перевалке и хранению и др.	238519	39,70	182952	0,77	72701	649716	0,30	2,72	3,03
Всего	600874	100,00	14192521	-	12071492	1636757	-	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Расчет показателя прибыли от продаж методом цепных подстановок

1 подстановка (все показатели базового года):

Таблица Д.1 – 1 подстановка

Показатели	Объем реализации, тонн	Структура реализации продукции, %	Цена за 1 тонну, тыс. руб./т.	Себестоимость 1 тонны продукции, тыс. руб./т.	Прибыль от продаж
Торговля розничными товарами	266484	42,20	37,08	35,16	512215
Торговля оптовыми товарами	94865	15,02	30,61	29,11	142597
Северный завоз	13759	2,18	51,09	31,58	268395
Услуги по перевалке и хранению и др.	256371	40,60	0,74	2,56	-464315
Всего	631479	100,00	-	-	458892

2 подстановка (объем реализации отчетного года, остальные показатели базового года):

Таблица Д.2 – 2 подстановка

Показатели	Объем реализации, тонн	Структура реализации продукции, %	Цена за 1 тонну, тыс. руб./т.	Себестоимость 1 тонны продукции, тыс. руб./т.	Прибыль от продаж
Торговля розничными товарами	287510	42,20	37,08	35,16	487390
Торговля оптовыми товарами	58065	15,02	30,61	29,11	135686
Северный завоз	16780	2,18	51,09	31,58	255387
Услуги по перевалке и хранению и др.	238519	40,60	0,74	2,56	-441812
Всего	600874	100,00	-	-	436652

3 подстановка (объем и структура реализации отчетного года, остальные показатели базового года):

Таблица Д.3 – 3 подстановка

Показатели	Объем реализации, тонн	Структура реализации продукции, %	Цена за 1 тонну, тыс. руб./т.	Себестоимость 1 тонны продукции, тыс. руб./т.	Прибыль от продаж
Торговля розничными товарами	287510	47,85	37,08	35,16	552630
Торговля оптовыми товарами	58065	9,66	30,61	29,11	87281
Северный завоз	16780	2,79	51,09	31,58	327325
Услуги по перевалке и хранению и др.	238519	39,70	0,74	2,56	-431983
Всего	600874	100,00	-	-	535252

4 подстановка (объем и структура реализации, цена отчетного года, себестоимость единицы продукции базового года):

Таблица Д.4 – 4 подстановка

Показатели	Объем реализации, тонн	Структура реализации продукции, %	Цена за 1 тонну, тыс. руб./т.	Себестоимость 1 тонны продукции, тыс. руб./т.	Прибыль от продаж
Торговля розничным и товарами	287510	47,85	39,87	35,16	1355652
Торговля оптовыми товарами	58065	9,66	29,01	29,11	-6113
Северный завоз	16780	2,79	51,34	31,58	331550
Услуги по перевалке и хранению и др.	238519	39,70	0,77	2,56	-426694
Всего	600874	100,00	-	-	1254395

5 подстановка (все показатели отчетного года):

Таблица Д.5 – 5 подстановка

Показатели	Объем реализации, тонн	Структура реализации продукции, %	Цена за 1 тонну, тыс. руб./т.	Себестоимость 1 тонны продукции, тыс. руб./т.	Прибыль от продаж
Торговля розничным и товарами	287510	47,85	39,87	37,76	607161
Торговля оптовыми товарами	58065	9,66	29,01	27,27	100626
Северный завоз	16780	2,79	51,34	32,51	315950
Услуги по перевалке и хранению и др.	238519	39,70	0,77	3,03	-539465
Всего	600874	100,00	-	-	484272

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Расчет амортизационных отчислений и налога на имущество для классической АЗС

Таблица Е.1 – Расчет амортизационных отчислений и налога на имущество за 10 лет для классической АЗС

Наименование показателя	Годы									Показатели в тысячах рублей	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Итого
Амортизационные отчисления	4703,8	4703,8	4703,8	4703,8	4703,8	4703,8	4703,8	4703,8	4703,8	4703,8	47038,0
Остаточная стоимость	42334,2	37630,4	32926,6	28222,8	23519,0	18815,2	14111,4	9407,6	4703,8	0,0	-
Налог на имущество	931,4	879,6	776,1	672,6	569,2	465,7	362,2	258,7	155,2	51,7	5122,4

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Расчет прогнозного денежного потока для классической АЗС

Таблица Ж.1 – Расчет прогнозного денежного потока для классической АЗС

Наименование показателей	Показатели в тысячах рублей										
	Годы										Итого
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Операционная деятельность											
1.1. Выручка от реализации		102915	102915	102915	102915	102915	102915	102915	102915	102915	102915
1.2. Текущие затраты		92818	92818	92818	92818	92818	92818	92818	92818	92818	928176
1.3. Налог на имущество		931	880	776	673	569	466	362	259	155	5122
1.4. Налог на прибыль (20%)		1833	1844	1864	1885	1906	1926	1947	1968	1988	19170
1.5. Амортизационные отчисления		4704	4704	4704	4704	4704	4704	4704	4704	4704	47038
Сальдо от операционной деятельности		12037	12078	12161	12244	12326	12409	12492	12575	12657	123718
2. Инвестиционная деятельность											0
Капитальные вложения	54773										54773
Ликвидационная стоимость											7056
Сальдо от инвестиционной деятельности	-54773					111					-47717
Денежный поток – всего	-54773	12037	12078	12161	12244	12326	12409	12492	12575	12657	76001

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Расчет дисконтированного денежного потока для классической АЗС

Таблица 3.1 – Расчет дисконтированного денежного потока на 10 лет для классической АЗС

Наименование показателей	Показатели в тысячах рублей											
	Годы											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Итого
Накопленный денежный поток, тыс. руб.	-54773	-42736	-30658	-18498	-6254	6072	18481	30973	43548	56205	76001	-
Дисконтированный денежный поток, тыс. руб.	-54773	10161	8607	7316	6218	5284	4491	3816	3243	2756	3638	755
Накопленный дисконтированный денежный поток, тыс. руб.	-54773	-44612	-36005	-28689	-22472	-17188	-12697	-8881	-5638	-2883	755	-

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Схема приобретения нефтепродуктов на стационарной АЗС

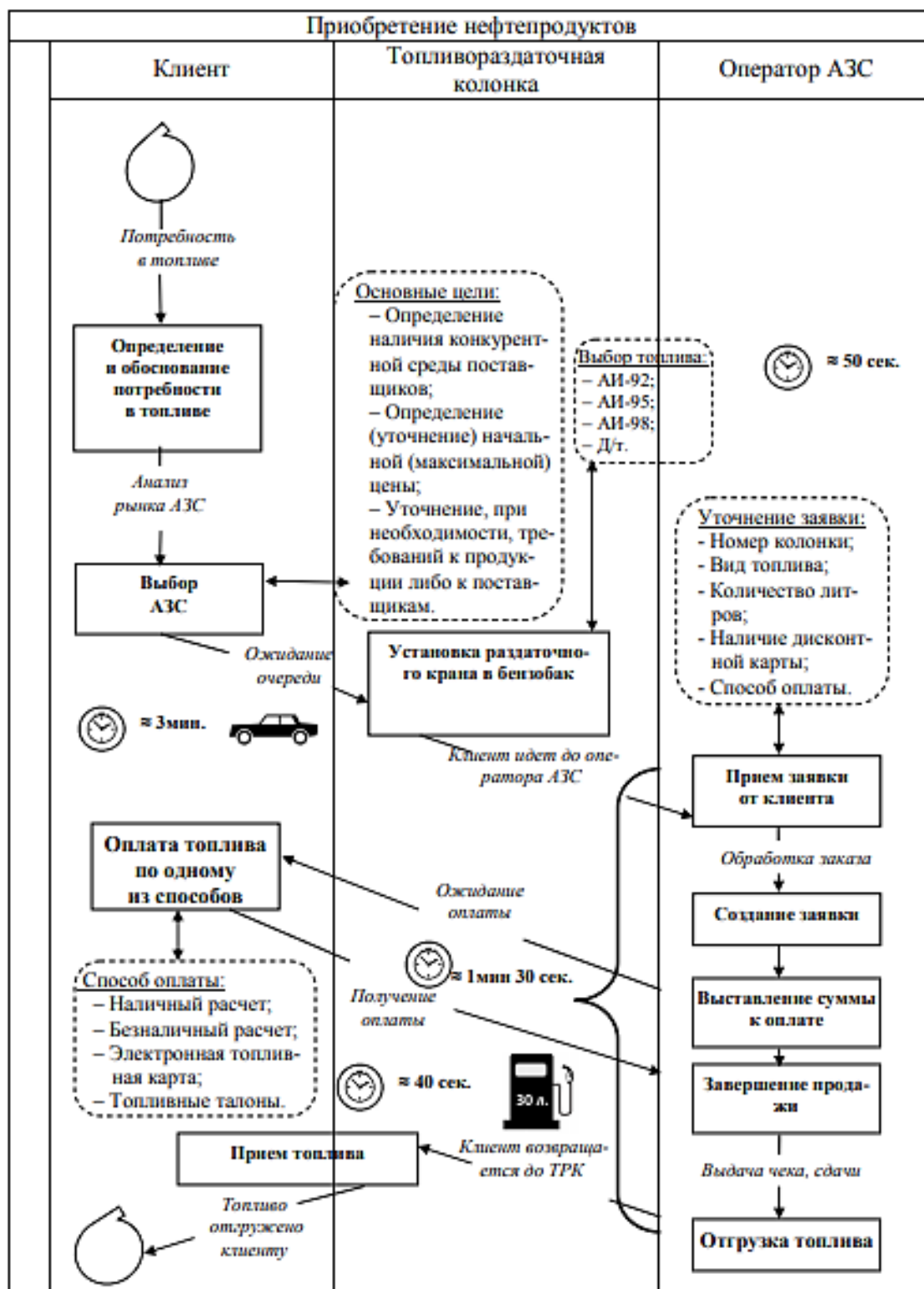


Рисунок И.1 – Схема приобретения нефтепродуктов на стационарной АЗС

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Схема приобретения нефтепродуктов на автоматизированной АЗС

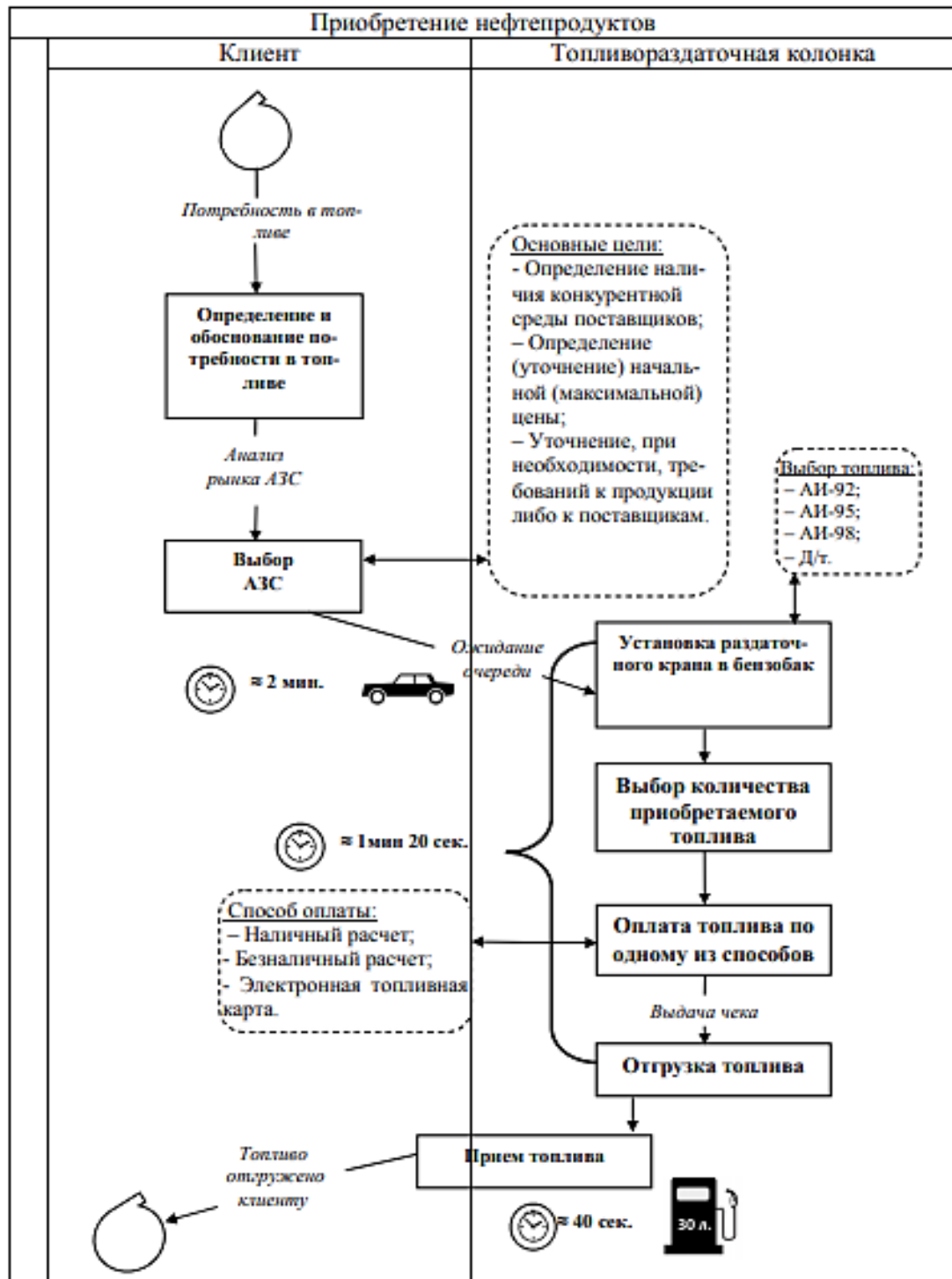


Рисунок К.1 – Схема приобретения нефтепродуктов на автоматизированной АЗС

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Расчет амортизационных отчислений и налога на имущество для автоматизированной АЗС

Таблица Л.1 – Расчет амортизационных отчислений и налога на имущество за 10 лет для автоматизированной АЗС

Наименование показателя	Показатели в тысячах рублей									
	Годы									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Амортизационные отчисления	4430,5	4430,5	4430,5	4430,5	4430,5	4430,5	4430,5	4430,5	4430,5	4430,5
Остаточная стоимость	39874,5	35444,0	31013,5	26583,0	22152,5	17722,0	13291,5	8861,0	4430,5	0,0
Налог на имущество	877,2	828,5	731,0	633,6	536,1	438,6	341,1	243,7	146,2	48,7
										4824,8
Итого										44305,0

ПРИЛОЖЕНИЕ М

Расчет прогнозного денежного потока для автоматизированной АЗС

Таблица М.1 – Расчет прогнозного денежного потока для автоматизированной АЗС

Наименование показателей	Показатели в тысячах рублей											
	Годы											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1. Операционная деятельность												
1.1. Выручка от реализации		130015	130015	130015	130015	130015	130015	130015	130015	130015	130015	1300146
1.2. Текущие затраты		111753	111753	111753	111753	111753	111753	111753	111753	111753	111753	1117529
1.3. Налог на имущество		877	829	731	634	536	439	341	244	146	49	4825
1.4. Налог на прибыль (20%)		3477	3487	3506	3526	3545	3565	3584	3604	3623	3643	35559
1.5. Амортизационные отчисления		4825	4825	4825	4825	4825	4825	4825	4825	4825	4825	48248
Сальдо от операционной деятельности		18732	18771	18849	18927	19005	19083	19161	19239	19317	19395	190482
2. Инвестиционная деятельность												
Капитальные вложения	53618											
Ликвидационная стоимость											6646	
Сальдо инвестиционной деятельности	-53618	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6646	-46972
Денежный поток - всего	-53618	18732	18771	18849	18927	19005	19083	19161	19239	19317	26041	143510

ПРИЛОЖЕНИЕ Н

Расчет дисконтированного денежного потока для автоматизированной АЗС

Таблица Н.1 – Расчет дисконтированного денежного потока на 10 лет для автоматизированной АЗС

Наименование показателей	Показатели в тысячах рублей									
	Годы									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	Итого
Накопленный денежный поток	-53618	-34885	-16114	2736	21663	40668	59752	78913	98152	143510
Дисконтированный денежный поток	-53618	15813	13377	11339	9612	8147	6906	5854	4962	31383
Накопленный дисконтированный денежный поток	-53618	-37804	-24428	-13088	-3477	4671	11577	17430	22392	-